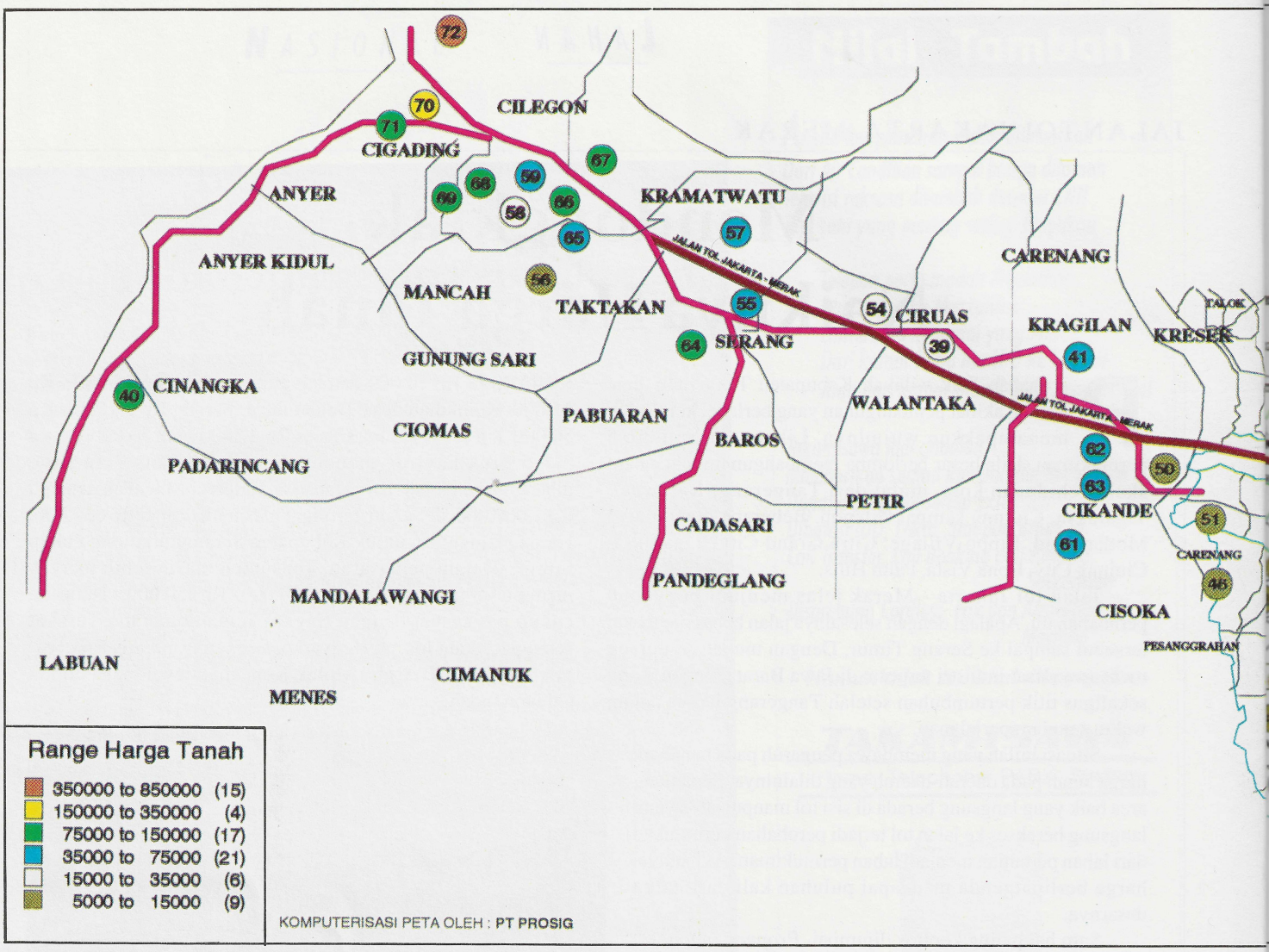
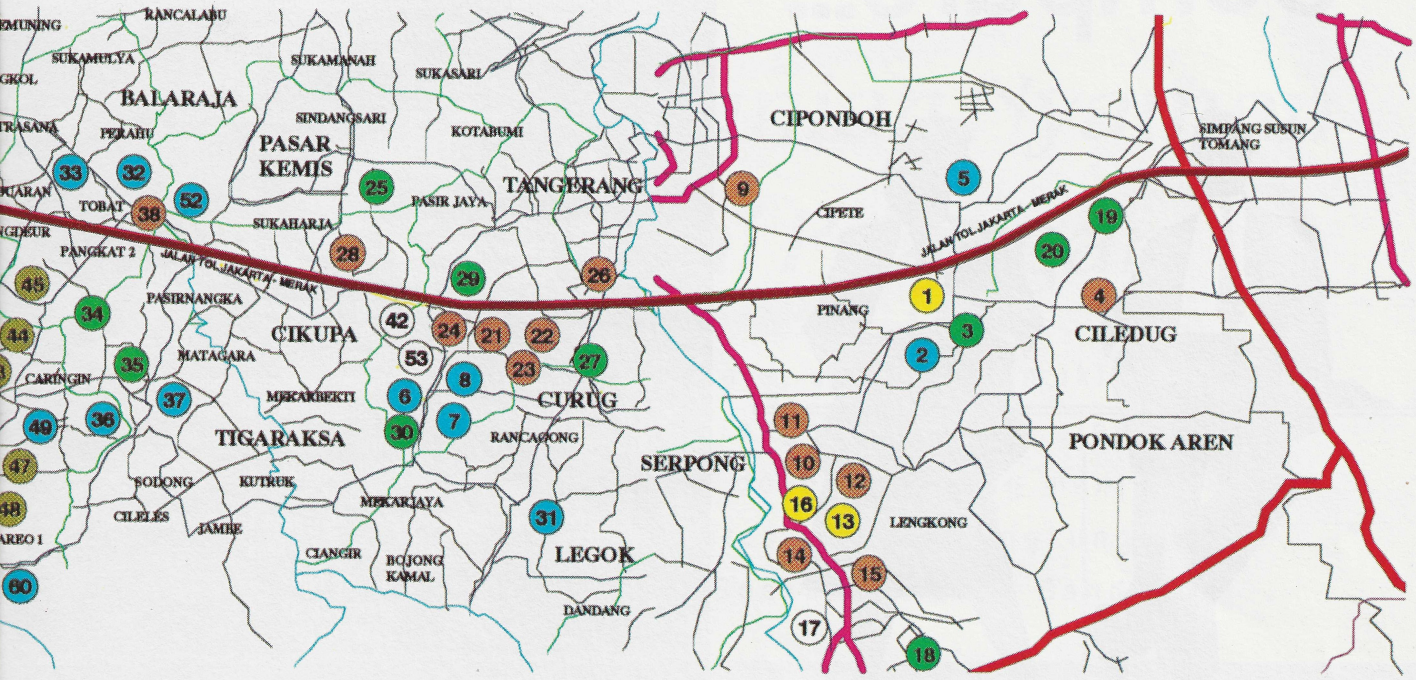


NO.	LOKASI	STATUS	HARGA	RENCANA
	TANGERANG			
01.	Jalan Raya Desa Pinang,Ciledug	Girik	250.000 - 300.000	Komersial
02.	Desa Kunciran, Ciledug	Girik	40.000 - 50.000	Perumahan
03.	Kaveling Dep. Keuangan,Kunciran	HM/STF	75.000 - 85.000	Perumahan
04.	Jalan Karang Tengah Raya	/STF	350.000 - 400.000	Perumahan
05.	Desa Kebalen, Cipondoh	HM/STF	45.000 - 60.000	Perumahan
06.	Desa Curug Kulon	HM/STF	50.000 - 75.000	Perumahan
07.	Jalan Curug Wetan Raya	Girik	45.000 - 60.000	Industri
08.	Desa Kebasiran, Curug	Girik	45.000 - 60.000	Industri
09.	Kav. Golf Park House,Modernland	HGB	675.000 - 740.000	Perumahan
	SERPONG			
10.	Kaveling RE. Gading Serpong	HGB	400.000	Perumahan
11.	Kaveling RE. Alam Sutera	HGB	425.000	Perumahan
12.	Kaveling Villa Melati Mas	HGB	450.000	Perumahan
13.	Kaveling RE. Melati Mas Blok O	HGB	325.000	Perumahan
14.	Kaveling BSD. River Park	HGB	550.000	Perumahan
15.	Kaveling BSD. Sektor IV	HGB	400.000	Perumahan
16.	Kaveling Villa Serpong	HGB	300.000	Perumahan
17.	Kampung Setu Serpong	Girik	27.000 - 35.000	Perumahan

NO.	LOKASI	STATUS	HARGA	RENCANA
18.	Desa Babakan, Serpong	Girik	90.000 - 110.000	Perumahan
19.	Desa Karang Sari	HM/STF	100.000 - 125.000	Perumahan
20.	Desa Pondok Bahar(sisi tol)	HM/STF	100.000 - 125.000	Komersial
	KARAWACI			
21.	Jalan Gn. Atlantik Lippo Village	HGB	590.000	Perumahan
22.	Jalan Boulevard, Lippo Village	HGB	825.000	Perumahan
23.	Jalan Danau Biru,Lippo Village	HGB	575.000 - 625.000	Perumahan
24.	Kaveling Villa Permata	HGB	350.000 - 400.000	Perumahan
25.	Jalan Raya Pasar Kemis	HM/STF	125.000 - 150.000	Industri
26.	Kaveling Palm Spring	HGB	600.000	Perumahan
27.	Kaveling Islamic Village	HM/STF	125.000 - 150.000	Perumahan
28.	Kaveling RE. Kedaton Estate	HGB	550.000	Perumahan
29.	Jalan Raya Binong,Karawaci	HM/STF	125.000 - 150.000	Perumahan
53.	Desa Kadu Jaya	HM/STF	30.000 - 35.000	Industri
30.	Jalan Raya PLP. Curug	Girik	100.000 - 150.000	Perumahan
31.	Desa Periuk, Legok	Girik	60.000 - 80.000	Perumahan
32.	Kaveling Industri, Balaraja	Girik	65.000 - 75.000	Industri
33.	Desa Perahu, Balaraja	Girik	30.000 - 40.000	Perumahan
34.	Jl. Raya Serang,Bitung,Cisereh	HM/STF	100.000 - 125.000	Industri



NO.	LOKASI	STATUS	HARGA	RENCANA
35.	Kaveling RE. Tiga Raksa	HGB	125.000	Perumahan
36.	Kaveling Munjul Permai Estate	HGB	60.000	Perumahan
37.	Desa Tigaraksa	Girik	40.000 - 45.000	Perumahan
38.	Kaveling Citra Grand City	HGB	350.000 - 400.000	Perumahan
42.	Desa Bitung Jaya	HM/STF	20.000 - 25.000	Industri
43.	Desa Cempaka, Cisoka	Girik	10.000 - 15.000	Perumahan
44.	Desa Bojong Loa, Cisoka	Girik	10.000 - 15.000	Perumahan
45.	Desa Cibugel, Cisoka	Girik	10.000 - 15.000	Perumahan
46.	Desa Carenang, Cisoka	Girik	7.000 - 10.000	Perumahan
47.	Desa Solear, Cisoka	Girik	5.000 - 7.000	Perumahan
48.	Desa Cikareo 2, Cisoka	Girik	5.000 - 7.000	Perumahan
49.	Kav. Bukit Cempaka Ind,Cisoka	HGB	40.000	Perumahan
52.	Desa Cibadak,Balaraja	Girik	60.000 - 75.000	Industri
	SERANG			
50.	Desa Cikande	Girik	5.000 - 7.000	Perumahan
51.	Desa Situterate	Girik	10.000 - 15.000	Perumahan
54.	Desa Nambo, Ciruas, Serang	HM/STF	27.000 - 30.000	Perumahan
39.	Jalan Raya Serang,Ciruas	HM/STF	20.000 - 25.000	Industri
41.	Desa Kragilan, Ciujung	Girik	35.000 - 40.000	Industri

NO.	LOKASI	STATUS	HARGA	RENCANA
55.	Desa Unyur, Serang	Girik	40.000 - 50.000	Perumahan
56.	Kampung Cisait, Sentul	Girik	7.000 - 10.000	Perumahan
57.	Desa Taman Baru, Serang	Girik	35.000 - 50.000	Perumahan
58.	Desa Serdang, Cilegon	Girik	25.000 - 28.000	Perumahan
59.	Desa Harjatani, Serdang	Girik	40.000 - 50.000	Perumahan
60.	Kaveling RS .Taman Adiyasa	HGB	60.000	Perumahan
61.	Kaveling RS. Bumi Cikande Indah	HGB	50.000	Perumahan
62.	Kav. RS. Cikande Permai (muka)	HGB	55.000	Perumahan
63.	Kav. RS. Cikande Permai (Belkg)	HGB	70.000	Perumahan
64.	Kav. RS. Ki Demang Unyur Baru	HGB	80.000	Perumahan
65.	Kav. RS. Graha Cisait, Serang	HGB	60.000	Perumahan
66.	Kav. RE .Pejaten Mas, Serang	HGB	137.500	Perumahan
67.	Kaveling RS. Taman Asri	HM/STF	100.000	Perumahan
68.	Kav. RE .Griya Serdang(Standar)	HGB	95.000	Perumahan
69.	Kaveling RE. Griya Serdang(Villa)	HGB	105.000	Perumahan
70.	Kaveling RE. Pdk Cilegon Indah	HGB	300.000 - 350.000	Perumahan
71.	Kaveling RS .Pdk Cilegon Indah	HGB	100.000 - 150.000	Perumahan
72.	Kaveling RS. Palm Hills Estate	HGB	450.000 - 500.000	Perumahan
40.	Jalan Raya Cinangka, Serang	HM/STF	75.000 - 100.000	Industri

Listen and Compare...

106.15

ramako
MAGIC MUSIC 106.15 FM

BTN Tower Lt. 19, Jl. Gajah Mada No. 1 - Jakarta 10130.
Telp. 3862701 (Hunting), Fax. : 3862707

Kuliah Subuh
SETIAP HARI
05.30 - 06.00
Bimbingan Rohani oleh para ulama

Ramako Special Day
SETIAP HARI
06.00 - 07.00, 12.00 - 13.00, 21.00 - 22.00
Bingkisan di hari khusus bagi yang berulang tahun, perayaan kenaikan jabatan, pekerjaan baru, ataupun peresmian perusahaan baru

Ramako Today
SETIAP HARI
07.30
Ringkasan berita-berita politik, ekonomi, sosial budaya dan bisnis di Indonesia dan dunia International dilengkapi dengan informasi data-data transaksi bursa terakhir

Informasi Lalu Lintas
SENIN - SABTU
06.00 - 09.00, 12.00 - 13.00, 16.00 - 18.00
Reporter langsung kondisi lalu-lintas Jakarta

Executive Rumours
SABTU
08.00 - 08.45
Diskusi santai dengan bahasa populer, mengupas sisi kehidupan lain seorang eksekutif, bersama Bani Ratmilia dan Edwin Trio Libels.
Acara ini disponsori oleh AJB eksekutif dari Bumi Putera

Lady Extravaganza
JUM'AT
18.00 -18.30
Penampilan sosok "lady" yang punya berbagai macam kelebihan, bersama responden yang langsung dapat berdiskusi dengan Auk Moerad (Foto Model)

Magic Lover
SENIN - SABTU
12.00 - 15.00
Permintaan lagu khusus (melalui fax) untuk kolega serta kerabat di tengah kesibukan kerja

Late-late Nite
SENIN - JUM'AT
22.00 - 01.00
Acara di ujung malam yang melibatkan pendengar untuk berbagi rasa serta mencari solusi terhadap masalah yang tengah dihadapi:
dari masalah sex hingga ke lingkungan hidup

Magic Breakfast
SENIN
08.00 - 08.30
Perbincangan dan tanggapan para pakar terhadap topik aktual yang tengah dibicarakan masyarakat, dengan pemandu khusus DR. Anwar Nasution, Ciptono Dharmaji, Hartoyo Wignowiyoto

Magic Request
SENIN - SABTU
21.00 - 23.00
Pilih memilih lagu dan saling berkirim salam disaat menjelang istirahat malam melalui telepon

Jakarta Review
SELASA - KAMIS
17.00 - 17.30
Ringkasan informasi mengenai berita yang beredar di Jakarta hari ini

Wednesday Flash Back
(TRACKING THE MUSIC OF THE 70'S)
RABU
06.00 - 01.00
Penampilan lagu-lagu hits ditahun 70-an

Saturday Night, Sunday Morning
MINGGU
01.00 - 05.00
Request Music di tengah malam hingga dinihari

Saturday Love Zone
SABTU
10.00 - 21.00
Acara pemutaran lagu-lagu kenangan yang bertema cinta yang mem berikan nuansa memory indah bagi anda

Sunday Flash Back
(TRACKING THE MUSIC OF THE 60'S)
MINGGU
06.00 - 01.00
Acara pemutaran lagu-lagu kenangan yang berorientasi pada lagu tahun 60-an atau pernah hits di tahun 60-an sepanjang hari

NUANSA MAS ESTATE

NUANSA PENCAPAI SUKSES

Nuansa Hunian Nyaman di Bumi Priangan

Nuansa Mas Estate, sebuah permukiman menengah atas, tengah dibangun oleh PT Terrassatia Embara, developer yang menjanjikan hunian berkualitas prima di lingkungan berkembang, Jl. Soekarno-Hatta. Bandung.

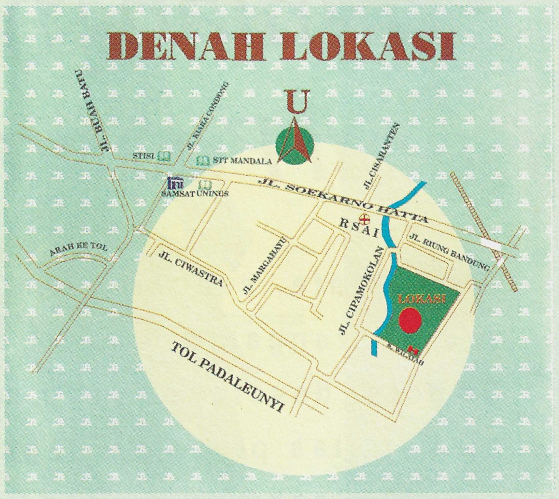
RENCANA INDUK NUANSA ESTATE

NUANSA MAS ESTATE

Bandung dilingkung gunung. Kalimat yang mengisyaratkan keindahan alam bumi priangan itu, bukan sekadar syair pemanis sebuah lagu yang populer di Jawa Barat. Namun adalah sebuah realita, karena panorama khas itu segera saja tampak begitu memasuki kawasan permukiman Nuansa mas Estate. Rumah-rumah yang dibangun dilatarbelakangi oleh hijaunya perbukitan dan gunung-gunung. Sementara dua sungai, Cipamokalan dan Cidurian, mengapitnya dari sisi Timur dan Barat. Udaranya pun terasa mengalir segar dan jauh dari polusi . Dengan keunggulan panorama alamiah itu, tak berlebihan bila kemudian terasa suasana *resort* di kawasan real estate tersebut.

Tentu saja, tak cuma keindahan alam yang menjadi kelebihan Nuansa Mas Estate. PT Terassatia Embara, developer proyek permukiman di atas lahan 15 hektar itu, juga berusaha memberikan konsep hunian yang nyaman dan serasi dengan lingkungan sekitarnya. Konsep ini tidak tertutup dari berbagai masukan konsumen atau calon penghuni. ''Setiap masukan yang akan menambah kenyamanan dan keserasian lingkungan di sini, akan kami terima dengan senang hati,'' kata Ferry Permuka, Presiden Komisaris PT Terassatia Embara.

Namun, demi menjaga keserasian lingkungan dan terkoordinasi, sementara ini developer memiliki batasan-batasan yang tak bisa ditawar. Misalnya dalam hal arsitektur bangunan yang diseragamkan dengan menerapkan gaya tempo *doeloe* dan berbau kolonial.



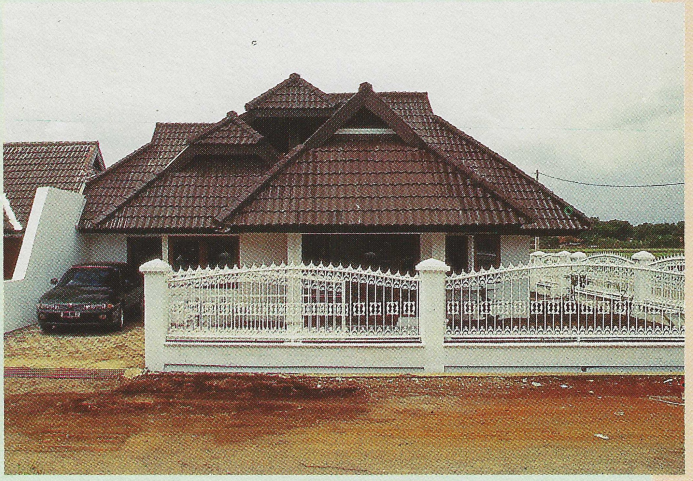
Pilihan gaya arsitektur tempo *doeloe* yang dipadu dengan atap model joglo itu, menimbulkan kesan kokoh namun juga nostalgis. Meskipun dari sisi struktur memakan biaya tinggi, namun developer tampaknya membaca peluang bisnis dengan jitu. ''Gaya arsitektur ini sedang ngetrend dan digemari konsumen.'' kata Jerry Sutanto, Direktur Operasional developer tersebut. Buktinya, begitu pemasaran pembangunan tahap pertama dibuka, pembeli langsung menyerbu. ''Sekitar 100 rumah sudah terpesan. Konsumennya banyak dari kalangan pegawai BUMN, swasta, dan pegawai negeri yang selain tinggal di Bandung dan daerah Jawa Barat lainnya, juga dari Jakarta dan luar Pulau Jawa, '' tambah Jerry gembira.

Tak mengherankan memang bila banyak konsumen memilih huniannya di Nuansa Mas. Dari segi lokasi, permukiman ini masih termasuk wilayah Kotamadya Bandung (Timur). Tepatnya, terletak dekat Riung Bandung. Untuk mencapainya ada beberapa alternatif pilihan akses jalan. Misalnya, dengan hanya menempuh jalan sekitar 400 meter dari koridor Jl. Arteri Soekarno Hatta (By Pass). Atau, melalui Jl. Ciwastra. Yang menggembirakan, kawasan ini sedang terus berkembang karena Pemda DT II Bandung tengah memberikan perhatian pada pengembangan infrastrukturnya.

Salah satu buktinya, Sungai Cipamokalan, yang semula lebarnya 4 meter, selain diperdalam, kiri-kanannya telah diperlebar menjadi 24 meter. Di seputar Nuansa Estate telah berkembang pula permukiman lainnya seperti Margahayu Raya, Riung Bandung, dan Sentosa Asih.

Keberadaan Nuansa Estate, menurut Jerry, amat menolong terhadap pembangunan infrastruktur kawasan itu. Contohnya dalam pembangunan drainase, developer dapat langsung

TYPE PELANGI



TYPE REMBULAN

menghubungkannya ke sungai yang dekat dengan lokasi perumahan Nuansa Mas Estate, tanpa bersilangan dengan permukiman lain.''Kami tinggal mengikuti infrastruktur yang dibangun Pemerintah,'' cetusnya.

Menurut rencana, permukiman 15 ha yang dikerjakan konsultan perencana dari ITB dan Universitas Parahiangan, Bandung, Itu akan dibangun sekitar 450 unit rumah. Fasilitas yang akan tersedia didalamnya meliputi *sport centre, play ground, jogging track*, mesjid, dan area komersial yang meliputi 80 unit ruko.

Prasarana jalan dibuat dengan lebar 8 meter, 10 meter, dan jalan utama selebar 20 meter dengan hotmix. Fasilitas standar lain yang diberikan developer adalah, sebelum air dari PDAM mengucur, tiap rumah mendapat satu pompa listrik, sistem keamanan 24 jam, angkutan umum dari pusat kota yang langsung masuk ke lokasi, sarana pendidikan SD, dan daya lsitrik.

Satu hal yang patut dicatat, menurut Jerry, saat ini Nuansa Mas adalah real estate adala real estate yang dijadikan *pilot project* untuk penerapan sistem kabel tanam yang pertama di Bandung. ''Pemandangan permukiman ini tidak akan ruwet oleh kabel listrik atau telepon. Kabel-kabel itu kami tanam di bawah tanah,'' ungkapnya. Sistem aliran listrik pun dibuat sedemikian rupa sehingga jika terjadi arus pendek (korsleting), hanya lima rumah dari pusat korsleting yang padam, tidak seluruhnya.

FERRY PERMUKA *(KOMISARIS UTAMA), BERSAMA STAF OPERASIONAL*

Pembangunan ke 450 unit rumah itu terbagi dalam beberapa tahap. Tahap pertama dimulai tahun 1994 dan terpesan 100 unit rumah. Tahun 1995 ini developer memasuki pemasaran tahap kedua.

Tipe-tipe rumah yang dibangun tahap pertama mengingatkan kita pada nama-nama gugusan penghuni angkasa. Misalnya, Mentari dengan ukuran tanah 250 meter persegi dan bangunan 112 meter persegi. Selanjutnya Rembulan (200/80), Pelangi (150/60), Asterix (150/74), Aurora (200/108, dan Andromeda (250/138).

Ada pun spesifikasi bahan bangunan yang digunakan meliputi batu kali untuk pondasi, beton bertulang (struktur), bata merah diplester halus (dinding), kayu kamper Samarinda (kosen dan jendela), *double teakwood* (daun pintu), rangka kayu kamper samarinda (daun jendela), kaca bening/rayben 3mm/5mm (kaca), ubin keramik 30/30 (lantai), genteng beton berwarna (penutup atap), rangka kayu borneo/tripleks (plafon), lantai keramik/ mozaik/dinding keramik/baik air fibreglass (kamar mandi), closet dudu/jongkok (sanitair), cat tembok/cat kayu/politur/duco *(finishing)*, bata merah diplester halus (pagar rumah).

Dengan mematok harga terendah Rp 69 juta dan tertinggi Rp 133 juta, konsumen dibebaskan dari biaya izin mendirikan bangunan, taman standar, listrik 900-2.200 watt dan pajak pertambahan nilai. Konsumen pun akan mendapat pelayanan purna jual yang memuaskan.

Tak pelak lagi Nuansa Mas Estate adalah perumahan menengah yang patut Anda perhitungkan di kota Bandung ■

TYPE ANDROMEDA

Keterangan lebih lanjut hubungi :

PT. TERASSATIA EMBARA
JL. CILAKI NO. 33 BANDUNG
Phone (022) 771934 (Hunting)

NOVEMBER - BULAN MUTU DAN PRODUKTIVITAS NASIONAL

Ketinggalan mode mungkin bukan masalah. Tapi 'ketinggalan' hak sepatu...pasti bisa runyam. Contoh ini hanya untuk menggambarkan betapa pentingnya arti mutu. Maka berhati-hatilah Anda dalam memilih barang-barang yang akan Anda beli. Selain model, merek maupun harga, kualitas barang perlu mendapat perhatian sebelum Anda memutuskannya. Di bulan November ini, Bulan Mutu dan Produktivitas Nasional, Anda bisa memberikan "perhatian lebih" pada masalah mutu... karena sedikit perhatian Anda pada masalah ini mungkin dapat menggugah semangat produsen lokal untuk bersaing menciptakan barang-barang bermutu. Kemudian jadikan sadar mutu sebagai kebiasaan yang berguna. **UTAMAKAN MUTU!**

Dipersembahkan oleh Dewan Standarisasi Nasional (DSN) bekerja sama dengan majalah Properti dan Adfokus Advertising

SIAPKAH ANDA MENGHADAPI GLOBALISASI TEKNOLOGI KOMPUTER ?

Pusat Pendidikan Komputer
WIDYALOKA
dengan 30 Cabang di seluruh Indonesia

Ciri Khusus Fasilitas WIDYALOKA

- Pendidikan meliputi Teori & Praktek langsung dengan komputer,
- Dilengkapi dengan Lab. komputer dengan monitor (layar) berwarna & printer, masing-masing 1 komputer untuk 1 peserta,
- Staf Pengajar & Asisten yang berpengalaman, baik dalam bidang komputer maupun pendidikan,
- Ruang Teori & Praktek yang sejuk dan tenang,
- Diberikan Surat Tanda Selesai Belajar,
- Bea siswa bagi yang lulus dengan nilai terbaik,
- Tempat parkir sangat luas.

Paket-Paket Kursus Komputer di WIDYALOKA DUTA MERLIN

Duta Merlin Blok B No. 35 - 36 Jl. Gajah Mada No. 3 - 5 Jakarta Pusat
Telp. 374212 (hunting)

PAKET SIAP KERJA

PAKET SEKRETARIS

PAKET STUDY ABROAD

PAKET PROGRAMMER

PAKET IBU RUMAH TANGGA

PAKET AKUNTANSI KOMPUTER

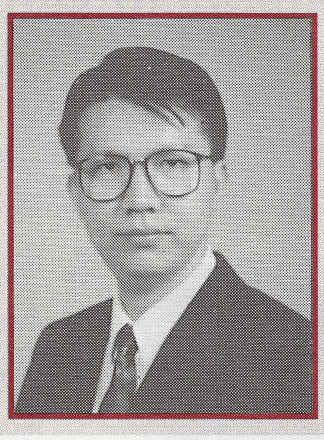
PAKET GLOBALISASI PERKANTORAN

PAKET KOMPUTER SD/SLTP/SLTA

Mengatasi *Pre-Crash Syndrome*

JOHANES LIM

Kebanyakan developer kecil merasa sayang membangun fasilitas terlebih dahulu, sedang developer besar justru membangun infrastruktur, pertamanan dan fasilitas terlebih dulu sebagai magnit promosi dan memudahkan penjualan.



Belakangan, bisnis properti disorot cukup tajam. Pejabat pemerintah, pakar dan pengamat properti memberi peringatan tentang akan adanya kendala atau *propery crash* yang akan menghadang dalam waktu dekat. Yaitu, kredit macet karena kelebihan pasok bagi proyek tertentu dan runtuhnya banyak developer kecil menengah akibat tertindih agresi pasar developer besar.

Isu-isu di atas dilematis. Jika tidak diekspos, developer terus jor-joran memasarkan produk yang sebagian pendanaannya dari bank (kredit konstruksi dan KPR). Ini mengakibatkan konsentrasi penyaluran dana bank terakumulasi di sektor properti, yang notabene bersifat tidak produktif dan rentan terhadap perubahan situasi ekonomi makro, bisa memacu inflasi bahkan kredit macet, yang akhirnya bisa menggoyahkan perekonomian nasional. Lalu, jika diekpos, menimbulkan keresahan dan memacu *pre-crash syndrome*: dari calon pembeli (*end-user* maupun investor) bersikap kritis dan was-was dalam menentukan pilihan, serta kuatir sulit mendapat KPR atau sulit melakukan resale atas investasinya. Di lain pihak, bank pun ekstra selektif menyalurkan kredit ke sektor properti, yakni hanya bagi proyek dan developer yang sangat prospektif dan bonafid saja. Belum lagi suku bunga bank yang terus naik.

Akibatnya, banyak developer (khususnya yang kecil dan baru) yang pusing, cemas, panik: mau diapakan lahan yang sedang dibebaskan, sedang dimatangkan atau proyek yang sedang dipasarkan? Beberapa di antaranya melakukan redefenisi atas proyek, dari yang direncanakan untuk apartemen diubah menjadi perkantoran, bahkan ada yang mengembalikan uang tanda jadi atau DP yang sudah dibayar pembeli. Ada pula yang mengubah target pasarnya, dari kelas menengah atas menjadi kelas menengah bawah. Ada juga yang "menggantung" status proyeknya sambil menunggu arah angin lebih lanjut. Semua itu merupakan indikasi *pre-crash syndrome*, yang jika tidak diantisipasi dan diberikan solusinya, bisa sungguh-sungguh menjadi *property crash*.

Jadi, apa yang harus dilakukan? Developer kecil menengah dapat bersaing dengan developer besar dengan melakukan *total solution services* di segala aspek proyek: lakukan SWOT analisis pada departemen konstruksi/proyek, legal, administrasi/keuangan, personalia, *marketing*, sebelum menentukan strategi dan program pemasaran. Jika perlu, lakukan *redefenition, repositioning* dan *relaunching*.

Pertama, proyek. Bagaimana dukungan lingkungan terhadap proyek. Apakah macet, kumuh, ada ornamen SARA? Bagaimana mengubah poin minus menjadi poin plus dari fakta tersebut. Mudahkah proyek dikunjungi, apakah papan petunjuk dipasang strategis dengan jumlah ideal? Bagaimana kesan pertama orang begitu memasuki gerbang masuk: baik, megah, serius atau ala kadarnya? Pertamanan lingkungan proyek, jenis dan ukuran tanamannya, penataan, ornamen, apakah berkesan indah dan asri, gersang atau sembraut? Developer yang mau meraup penjualan cepat lewat *launching*, harus berani berinvestasi mengasrikan pertamanannya sekarang dan bukan menjanjikan 2-3 tahun kemudian. Apakah fasos fasum sudah terpasang atau dikerjakan? Kebanyakan developer kecil merasa sayang membangun fasilitas terlebih dahulu, sedang developer besar justru membangun infrastruktur, pertamanan dan fasilitas terlebih dulu sebagai magnit promosi dan memudahkan penjualan. Lalu, apakah rumah contoh atau kantor pemasaran terpelihara baik dan indah? Apakah pelaksanaan konstruksi rumah dikontrol dan diawasi dengan baik oleh pengawas dan pimpro? Apakah kualitas bangunan dan waktu penyelesaian/penyerahan bangunan sesuai dengan janji dalam brosur? Apakah *complain* (keluhan) dalam waktu pemeliharaan dipenuhi secara konsekuen? Apakah keluhan lain lain diterima, ditanggapi dan diatasi segera dan memuaskan? (Kebanyakan developer yang membangun via sub-kontraktor akan menjumpai problem kualitas bangunan yang kurang baik, jika tidak diawasi dengan ketat). Lalu, apakah para pembeli yang telah menghuni rumahnya puas atas rumah, pelayanan dan fasilitas yang diberikan? Jika tidak, apakah sudah diupayakan pemenuhan kepuasan itu?

Aspek proyek penting, karena kebanyakan kegagalan aktivitas pemasaran berasal dari proyek. Proyek yang tidak digarap baik, membuat calon pembeli akan mundur dan menyebarkan berita negatif kepada teman atau keluarganya yang lain. Apalagi jika mereka datang ke kantor pemasaran menjumpai banyak pembeli/penghuni sedang menggerutu atas pelayanan/fasilitas proyek yang buru. Ini biasanya tidak disadari developer.

Kedua, legal. Banyak developer melupakan kelengkapan legalitas proyek untuk keberhasilan pemasaran, khususnya yang melakukan *pre-project selling*. Dulu, bermodalkan reputasi sebagai anak perusahaan grup tertentu, developer dapat meraup penjualan hanya berbekal izin lokasi, *site plan*, maket, brosur dan strategi pemasaran yang menarik. Padahal, tanah belum sepenuhnya dibebaskan, belum punya sertifikat induk dan belum ada IPMB. Namun, seiring dengan ketatnya persaingan, praktek menjual janji itu kini berisiko tinggi. Karena, pembeli makin kritis, itu akan rawan keluhan karena realisasi proyek yang berlarut-larut serta pemberitaan negatif yang akan merugikan reputasi dan masa depan proyek.

Karena itu, lengkapi legalitas proyek. Jangan memasarkan proyek yang sebagian tanahnya masih dalam negosiasi pembebasan atau dalam sengketa. Jika sudah dipasarkan, segera urus dan selesaikan administrasi legalnya seperti akta pengikatan jual beli, akta jual beli, akad kredit KPR, pemecahan IMB induk dan pemecahan sertifikat induk. Karena semua itu melibatkan pihak ketiga yang sulit dipastikan waktu penyelesaiannya, developer harus rajin menindaklanjuti. Jika itu tak dibereskan, bisa menjadi api dalam sekam yang mengakibatkan batalnya transaksi, riuhnya keluhan, bahkan gugatan hukum yang bisa mencemarkan reputasi dan menghambat pemasaran.

Banyak developer melupakan kelengkapan legalitas proyek untuk keberhasilan pemasaran, khususnya yang melakukan pre-project selling. Dulu, bermodalkan reputasi sebagai anak perusahaan grup tertentu, developer dapat meraup penjualan hanya berbekal izin lokasi, site plan, maket, brosur dan strategi pemasaran yang menarik. Padahal, tanah belum sepenuhnya dibebaskan, belum punya sertifikat induk dan belum ada IPMB. Namun, seiring dengan ketatnya persaingan, praktek menjual janji itu kini berisiko tinggi.

Ketiga, administrasi dan keuangan. Sistem administrasi dan keuangan yang buruk, sering menimbulkan miskomunikasi yang menghambat penyelesaian pekerjaan, mengundang keluhan pembeli dan menyebarkan isu negatif terhadap developer. Misalnya soal lambatnya pembuatan SPK untuk kontraktor sehingga kavling tidak dibangun sesuai jadual, lambatnya pembuatan PO untuk laveransir yang menghambat pengiriman material atau lambatnya proses pencairan tagihan para pemasok, lemahnya sistem pelaporan perusahaan sehingga data *sales counters* atau antar departemen tidak dapat berfungsi sebagai alat monitor dan acuan pengambilan keputusan.

Keempat, personalia. Program dan strategi yang dibuat tidak akan berjalan baik tanpa dukungan personalia yang baik. Perusahaan harus mengalokasikan dana untuk pelatihan, menyusun penggajian dan intensif yang menarik. Jika tercium sistem dan suasana kerja yang tidak fair, bau nepotisme dan ABS, akan menciptakan iklim demotivasi: profesional yang handal akan hengkang mencari perusahaan lain yang sehat. Yang tersisa hanya personal yang culas, ABS dan tidak produktif. Jika ini terjadi, calon pembeli tidak akan terlayani dengan baik dan pembeli yang mengeluh tidak akan terselesaikan, apalagi terpuaskan. Biarpun pemasaran mampu menarik calon pembeli mengunjungi proyek, tapi tak akan terjadi penjualan karena kurangnya mutu dan kapasitas personal dalam melayani konsumen.

Kelima, *sales & marketing*. Ini ujung tombak. Bagaimanapun baiknya suatu lokasi, jika tak ditunjang dengan program dan strategi pemasaran yang terpadu, konprehensif dan inovatif juga akan sulit memenangkan pembeli.

Keenam, inovasi strategi pemasaran. Banyak developer membuat program A&P ala kadarnya. Mereka pikir, dengan mengiklankan produknya di media massa dengan iming-iming rabat dan hadiah besar, "dekat" dengan Jakarta, berfasi-litas lengkap, mereka akan diserbu pembeli. Mereka lupa, kebanyakan developer juga menempuh modus serupa, sehingga produknya tidak menarik dan tenggelam dalam riuhnya kancah persaingan. Karena itu, konsep dan strategi pemasaran dalam A&P harus inovatif, berkesan orisinil dan atraktif, agar calon pembeli menangkap pesan dari "tumpukan" aktifitas A&P developer lain. Renungkan, apa beda *competitive advantage* produk dan konsep pemasaran Anda dengan produk sejenis lain. Jadilah *leader* dan bukan *follower*, jadilah inovator dan bukan plagiator. Tak sukar untuk inovatif. Pencetus konsep rumah tumbuh, rumah dalam rumah, sistem keamanan terpadu, adalah ide inovatif yang tidak terlalu sukar dan tidak mahal, selama ada yang memikirkan.

Jika produk Anda terlanjur tidak punya *competitive advantage* atau sesuatu yang istimewa, jangan kecil hati. Ciptakanlah sesuatu yang orisinil pada produk lama dengan melakukan redefenisi, repositioning dan relaunching produk lama dengan "wajah" baru. Jika sulit melakukannya dengan personal intern, boleh memanggil konsultan.

Dengan langkah seperti itu, mudah-mudahan Anda tak terkena pengaruh *pre-crash syndrome* ■

Penulis, Direktur Eksekutif PT Soli DEO Manacons, Jakarta.

PERKANTORAN

Relokasi Akan Mendongkrak Kawasan CBD

Satu per satu tenant *meninggalkan perkantoran di lokasi pinggiran. Nasib gedung lama pun semakin merana karena penghuninya hijrah ke gedung baru di CBD.*

Para pemilik gedung perkantoran lama akan semakin sulit menghadapi gempuran dan persaingan dari gedung-gedung baru. Dengan berbagai fasilitas lengkap, gedung-gedung baru seakan menyedot para penyewa ruang-ruang perkantoran tua. Mereka melakukan relokasi ke gedung baru di sepanjang jalan Sudirman, Gatot Subroto dan jalan Thamrin yang merupakan pusat kawasan bisnis (CBD) Jakarta. Beberapa gedung perkantoran baru yang tegak menjulang di kawasan CBD siap menerima *tenant* dan limpahan relokasi.

Mereka yang baru saja operasi di CBD tercatat antara lain Niaga Tower, BCD Tower, Bank Bali Tower, Sudirman Tower dan Atria Square. Tidak lama lagi dua gedung di sepanjang jalan Sudirman yaitu Bapindo Tower dan Jakarta Stock Exchange yang mempunyai ruang paling luas di Jakarta bakal segera memasuki pasar.

Pengusaha yang memilih memutar roda bisnisnya dari gedung perkantoran di daerah pinggiran tampaknya didorong pertimbangan kemampuan perusahaan. Tetapi setelah maju dan berkembang para pelaku bisnis ini pindah ke gedung yang lebih megah di CBD. Plus Point Club (PPC) misalnya. Perusahaan yang bergerak di bidang pemasaran properti ini sejak empat bulan lalu memboyong *home base*-nya dari Grand Beatique Center Mangga Dua ke Gedung Bank Pasific di pusat kegiatan bisnis Jl. Jenderal Sudirman.

Kepindahan ini tampaknya bukan hanya didasari kemampuan perusahaan untuk membayar lebih mahal di tempat baru. Mereka dilatari oleh keinginan mendapatkan fasilitas dan efektifitas hubungan dengan relasi. Bila berkantor di pinggiran yang transportasinya macet relasi pasti enggan datang. Hal itulah menurut Nico Lengkong, Komisaris PPC, jadi alasan pindah kantor. ''Meskipun sewa kantor di CBD lebih mahal yang penting kami bisa lebih dekat dengan *client*,'' papar Nico beralasan.

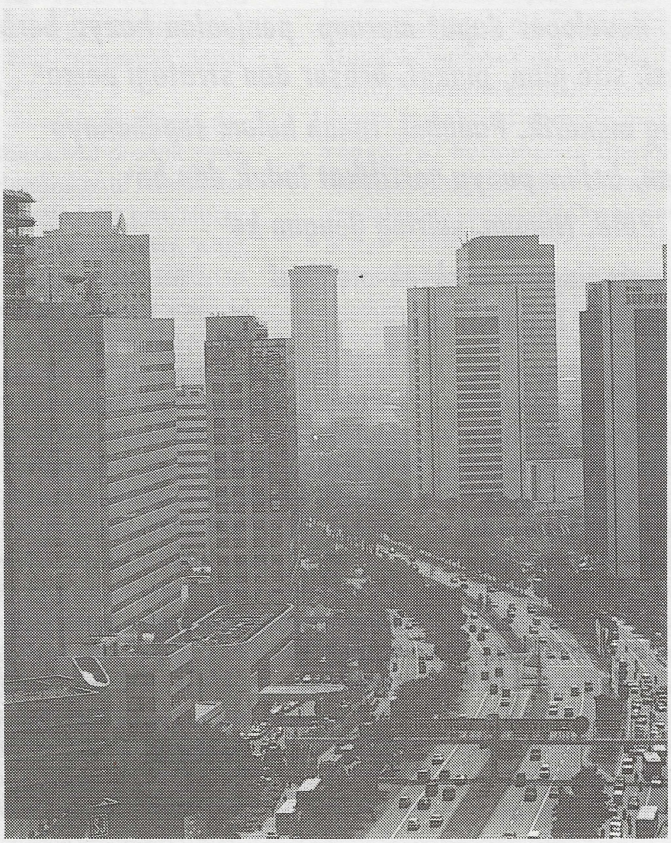
Trend relokasi ke kawasan CBD ini tampaknya tidak hanya dilakukan oleh tenant yang maju usahanya dan ingin mendekati pusat bisnis. Kecenderungan ini ikut dilakukan oleh mereka yang mempunyai gedung perkantoran sendiri. Semisal Pudjiadi Prestige Ltd. Perusahaan properti yang didirikan oleh Syukur Pudjiadi ini, selama bertahun-tahun berkantor di gedung milik-nya sendiri di Jayakarta Tower, Jl. Hayam Wuruk. Tetapi untuk mendekati CBD, belum lama ini dia rela pindah ke gedung Atria Square di bilangan Jl. Jenderal Sudirman.

Bagi pengusaha, berkantor pada gedung-gedung megah di kawasan CBD memang menjadi prestise dan gengsi tersendiri. Hal ini dibenarkan Kosmian Pudjiadi, Direktur Eksekutif Pudjiadi Prestige Ltd. "Berkantor di gedung megah di CBD memang akan mengangkat gengsi dan citra perusahaan," ujarnya. Di samping itu, di kantornya yang baru di Atria Square yang sekaligus digunakan untuk ruang pamer proyeknya, jumlah konsumen yang datang jauh lebih ramai dibanding ketika berkantor di tempat lama.

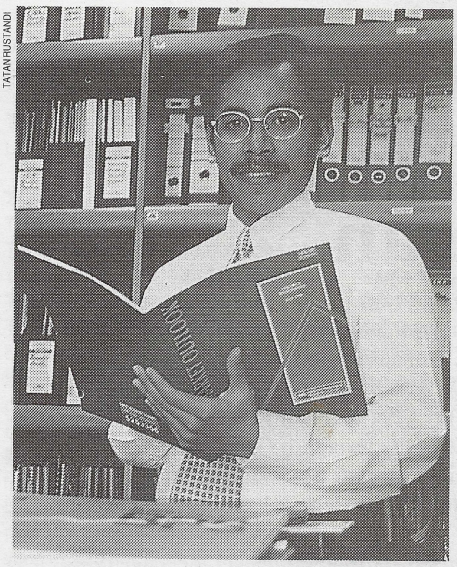
Sementara itu, menurut pengamatan Bayu Utomo, Senior Manager Research & Consultancy PT Procon Indah/Jones Lang Woot (JLW), fenomena relokasi ini tak lepas dari kehadiran gedung-gedung baru yang menawarkan fasilitas lengkap dan bertempat di prime location. "Yang lemah itu terjadi pada bangunan-bangunan lama, terutama yang *service* dan fasilitasnya kurang bagus serta lokasinya kurang prima,'' ujar Bayu. Dia menunjuk, sebelum menentukan pilihan *tenant* biasanya memperhatikan lokasi, fasilitas—restoran, bank, parkir, lift dan kualitas material. Bahkan tenant mulai *concern* soal maintenance, tambah Bayu.

Hal ini bisa dilihat dari tingkat *occupancy rate* gedung-

DAHLAN/REBO PAING



PERKANTORAN DI JL. SUDIRMAN TERDONGKRAK KARENA RELOKASI


TATANRUSTANDI

BAYU UTOMO
YANG LEMAH BANGUNAN LAMA

gedung baru yang fasilitasnya cukup lengkap. Menurut data Procon, gedung yang selesai dibangun tahun 1991 tingkat huniannya mencapai 90 % hanya dalam waktu 3 tahun. Sedang yang selesai 1992 untuk tingkat hunian yang sama hanya perlu 2 tahun. Dan yang beroperasi 1993 dalam waktu 1 tahun huniannya mencapai 87 %. Sementara itu, Susan Pranata, Direktur JLW mengatakan, khususnya di prime area permintaan ruang perkantoran melebihi pasok yang ada. Pada tahun 1994, *supply* baru di *prime area* sekitar 105.750 m2, tetapi permintaan mencapai 190.000 m2. Tahun 1995-pun permintaan dinilai akan semakin baik. Susan menunjuk, gedung perkantoran yang selesai 1995 saat ini sudah ada pre-komitment 54 %.

Data ini menunjukkan adanya tendensi tenant lebih senang berkantor di gedung baru yang bagus fasilitasnya. Inilah yang belakangan dialami gedung Eka Life. Gedung yang berlokasi di Pancoran Jakarta Selatan dan relatif masih baru ini belakangan banyak ditinggal para penyewanya. Menurut keterangan konsultan properti yang ikut memasarkan, saat ini Eka Life mengalami kekosongan 6.000 m^2 akibat relokasi ke gedung yang lebih baru.

Untuk mencegah terjadinya relokasi pemilik gedung lama tak punya pilihan kecuali harus rela memberi harga banting. Secara umum harga sewa di gedung lama saat ini US$ 10 per sqm. Sekedar membandingkan ke duanya, menurut Dinna Erwinn, Deputy Director PT Colliers Jardine, sewa gedung baru bergerak antara US$ 10 sampai US$ 14, atau rata-rata US$ 12 per sqm.

Kendati gedung baru tingkat huniannya terbilang tinggi, tetapi dari pasok yang ada tetap menunjukkan *over supply*. Bila *occupancy rate* tertinggi 93 %, berarti terdapat over supply 7 %. Keadaan itu dapat disimak dari tingkat hunian beberapa gedung yang relatif masih baru di segi tiga emas. Gedung Bank Bali, BCD Tower, Sudirman Tower dan ATD Plaza, keempatnya masih menyisakan ruangan kosong. Bahkan Gedung BRI II dan Mulia Tower mengalami kekosongan cukup besar. Gedung BRI II misalnya, dari kurang lebih 62.000 m^2 yang disewakan, yang terisi sekitar 32.000 m^2 atau 51,6 %. Sedang Mulia Tower dari sekitar 58.000 m2 yang disewakan, terisi sekitar 77,5 % atau kurang lebih 45.000 m2. Tingkat hunian ini pasti bakal lebih rendah lagi bila gedung-gedung yang sedang dalam proses pembangunan selesai dikerjakan.

Saat ini saja terdapat 10 gedung baru menunggu proses penyelesaian dan sedikitnya 453.400 m^2 ruang bakal meramaikan pasar 1995. Ke sepuluh gedung tersebut semuanya berada di kawasan segi tiga emas, persisnya di empat jalan utama, jalan Sudirman, Rasuna Said, Gatot Subroto dan MH. Thamrin. GKBI Tower yang mempunyai luas 89.000 m^2 berlokasi di Jl. Sudirman. Empire Tower di Jl. Rasuna Said mempunyai luas 86.000 m^2, *Century Center seluas* 40.000 m2 di Jl. Gatot Subroto dan BNI City dengan luas 72.000 m^2 berada di Jl. Sudirman.

Karena itu menurut Colliers, dari pasok tahun 1995 vacancy rate diproyeksikan akan meningkat sampai 11,8 %. Artinya meningkat 4,8 % dari tahun sebelumnya. Angka tersebut diperkuat oleh data dari REI DKI. Menurut REI, tahun ini angka *oversupply* akan mencapai 13,8 %, berasal dari *supply* sebesar 2.381.000 m^2 dan permintaan 2.051.000 m2. Tahun 1996, kelebihan *supply* akan meningkat lagi sebesar 15,1 % dari penawaran sebesar 2.801.000 m^2 tapi permintaan hanya 2,376.000 m^2. Kondisi *oversupply* ini, tak terkecuali akan mengganggu tingkat hunian semua gedung baik lama ataupun baru.

Tetapi menurut Dinna, yang paling serius menerima dampak buruk lagi-lagi gedung-gedung tua itu. Terutama pada gedung lama yang tidak melakukan "refurbishment" atau pembaharuan atas kondisi gedung. *Refurbishment* itu meliputi, penggantian *interior lobby* dan toilet, exterior, memperbarui *lift* atau memperbaiki *security* systemnya. Faktor lainnya adalah kebersihan dan sistem menejemen gedung tersebut.

Namun demikian, tidak semua gedung lama mengalami penurunan tingkat hunian akibat relokasi. Banyak gedung lama terisi kembali karena adanya *"tenant expansion"* atau perluasan ruang kantor dari penghuni, ujar Dinna. Selain itu banyak perusahaan tertarik masuk ke gedung lama sepanjang harga sewanya menarik dan lokasinya strategis.

Karena itu yang perlu dicermati dengan banyaknya gedung baru masuk pasar dan kondisi *oversupply* adalah soal harga sewa, lokasi dan dukungan fasilitas. *Trend* yang bakal berkembang adalah relokasi tenant dari kantor lamanya di kawasan sekunder ke gedung baru di kawasan CBD. Trend ini sangat mudah dipahami. Sebab antara gedung lama yang lokasi dan fasilitasnya kurang bagus dengan gedung baru yang didukung oleh fasilitas lengkap dan lokasi primer harga sewanya tak jauh berbeda. Karena itu dengan harga sewa yang kompetitif gedung perkantoran yang berlokasi di CBD bakal diserbu oleh tenant yang melakukan relokasi ■ *HP.*

PERUMAHAN DI TOL JAKARTA-MERAK

Diminati Walaupun Terancam Kemacetan

Berbondong-bondongnya developer membangun perumah- dengan memanfaatkan akses jalan tol Jakarta-Merak, tampaknya lambat laun akan menimbulkan permasalahan "klasik" kemacetan. Karena menurut pengamatan *Properti Indonesia*, saat ini sedikitnya ada 25 developer yang memanfaatkan akses tol ini, dimana 10 diantaranya memiliki SIPPT di atas 500 hektar. Dari kesepuluh developer tersebut, yang memiliki SIPPT terluas adalah Bumi Serpong Damai (BSD) seluas 6.000 hektar. Sedang yang terkecil adalah Lippo Village seluas 500 hektar. Menurut rencana, di atas area seluas itu, BSD akan membangun 139.000 unit dan Lippo Village akan membangun rumah sebanyak 4.500 unit. Maka bisa dibayangkan, betapa padatnya arus lalulintas yang akan melalui jalan tersebut bila proyek-proyek itu selesai. Padahal jalan bebas hambatan ini juga dijadikan akses utama lalulintas darat antara Jawa dengan Sumatra. Tentu akan semakin padat lagi, jika dikaitkan dengan kemajuan perekonomian Pulau Sumatera untuk beberapa waktu kedepan.

Namun agaknya beberapa developer telah mengantisipasi problema ini. PT BSD misalnya, sejak jauh-jauh hari telah mencanangkan pembangunan jalan tol yang mengubungkan jalan lingkar luar Jakarta Selatan dengan BSD. Demikian halnya PT Modernland Realty. Perseroan ini bekerjasama dengan Pemda Kodya Tangerang akan membangun jalan tol dari interchange Modernland Cipondoh sampai tol Bandara Sukarno Hatta.

DAHLAN REBO PAING

RUMAH SEDERHANA
MESKIPUN LOKASINYA DI LUAR KOTA, TETAP DISERBU PEMBELI

PT Jasa Marga pun tidak kalah gesitnya dalam mengantisipasi kepadatan lalulintas. Kini perseroan yang bernaung di bawah Departemen Pekerjaan umum ini sedang melaksanakan pekerjaan pelebaran jalan tol antara Tangerang sampai pintu tol Kebun Jeruk.

Meskipun sementara orang memperkirakan akan terjadi kemacetan di ruas tol Jakarta-Merak, namun tampaknya tidak menyurutkan minat beli konsumen, terutama untuk rumah sederhana. Buktinya beberapa developer mengaku produknya habis terjual. "Kami sekarang sudah memasarkan rumah T 21 sampai tahap tujuh, padahal untuk T 45 baru pada tahap pertama," kata staf pemasaran perumahan Taman Adiyasa. Padahal, dia menambahkan, setiap tahap, rata-rata developer memasarkan tidak kurang dari 700 unit. Hal yang sama juga dialami perumahan Tigaraksa yang kini sedang memasarkan rumah sederhana sampai pada tahap ke enam.

Seperti biasa, bila terjadi lonjakan permintaan, maka harga pun kian membumbung. Taman Adiyasa misalnya, dalam kurun waktu 6 bulan, untuk T 21 terjadi kenaikan Rp 1.400.000 dari Rp 9.100.000 pada bulan Juli 1994 menjadi Rp 10.500.000. Tapi kenaikan yang paling fantastis terjadi di Griya Serdang Indah Cilegon. Menurut Watie Kusmiati Staf pemasaran PT Griya Serdang Indah, selama tahun 1994 terjadi kenaikan sebanyak 3 kali sebesar 45 persen.

Kenaikan harga juga terjadi pada perumahan menengah atas. Tapi bedanya, di sini diikuti pemberian diskon. Sebagai contoh Modernland, untuk T 120/120 dari Rp 156.051.600 pada bulan Juli 1994 naik sekitar 15 persen menjadi 179.240.000. Namun dari harga tersebut, pihak developer memberikan potongan harga sebesar 15 persen, sehingga kalau dirinci ada penurunan harga sebesar Rp 3.697.600. Ketika penurunan ini dikonfirmasikan, Anestuti Agung, *Public Relation* PT Modernland Realty berkilah "Potongan harga ini hanya berlaku selama bulan promosi di bulan Januari." Kemudian di Gading Serpong, T 75/126 enam bulan yang lalu harganya Rp 95.850.000 kini naik sekitar 18 persen menjadi Rp 113.200.000. Namun developer kembali memberi potongan harga sebesar 25 persen atau turun sekitar 7 persen.

Perumahan lain yang turut memberikan potongan harga adalah Villa Permata yang berlokasi di Karawaci memberikan potongan harga 12,5 persen, Palm Hills di Cilegon memberikan potongan hingga 25 persen dari harga tanah. Sedang Pondok Cilegon Indah memberikan sejumlah iming-iming hadiah langsung berupa TV, kulkas dan air condition kepada setiap pembeli.

Perang *discount* tersebut, menurut Kakang Halim, staf promosi PT Darma Sarana Nusa Pratama, tidak lain untuk mendongkrak lesunya penjualan pada bulan Desember lalu. Kakang mengambil contoh Villa Permata yang sedang dia pasarkan. "Rata-rata per bulan kami mampu menjual rumah 40 unit, tapi pada bulan Desember lalu hanya mampu menjual 14 unit," katanya.

Bagi Anda konsumen rumah, mungkin saat inilah yang tepat untuk membeli rumah menengah-atas yang menggunakan akses tol Jakarta-Merak. Maka pada edisi ini, kami memberikan alternatif rumah pilihan di wilayah tersebut. Selamat memilih ■ *JY*

PALM HILLS

Developer : PT Murty Kurnia Utama
Alamat : Jl. Majapahit no 28 Jakarta
Telepon : 373210, 3857473
Lokasi : Jl.Semang Raya (ujung), Cilegon

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 95/156	: Rp	109.497.000
T 95/200	: Rp	119.000.000
T 120/204	: Rp	149.237.250
T 120/228	: Rp	153.015.000
T 120/240	: Rp	156.300.000

Keterangan :
Harga di atas belum termasuk PPN dan discount harga tanah sebanyak 25 %. Lokasinya di ujung jalan tol Jakarta - Merak. Areanya berupa bekas tanah tegal dengan topografi berbukit-bukit. Dari jalan Cilegon-Merak, jaraknya 500 m. Akses jalannya cukup baik. Fasilitas yang akan disediakan a.l : *club house*, kolam renang, lapangan tenis, *squash, fitness centre* dan jalan Row 13 m.

PONDOK CILEGON INDAH

Developer : PT Arga Indah Pratama
Alamat : Jl.Ir Juanda III/6, Jakarta
Telepon : 3842031, 370708
Lokasi : Cilegon

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 45/105	: Rp	41.000.000
T 58/112,5	: Rp	48.000.000
T 140/140	: Rp	120.000.000
T 125/220	: Rp	135.000.000

Keterangan :
Harga di atas sudah termasuk sertifikat HGB dan IMB. Tapi belum termasuk PPN asuransi dan biaya KPR. Luas total perumahan ini 120 hektar. Tanahnya bekas sawah. Lokasinya berada dipinggir Jl. Raya Serang-Cilegon. Fasilitas yang disediakan antara lain *sport centre*.

GRIYA SERDANG INDAH

Developer : PT Griya Serdang Indah
Alamat : Jl. Ir Juanda III No. 4-B
Telepon : 363538
Lokasi : Waringin Kuring, Cilegon

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 36/90	: Rp	19.500.000
T 36/120	: Rp	24.500.000
T 45/150	: Rp	31.750.000
T 45/150	: Rp	38.000.000 (Villa)

Keterangan :
Harga tersebut sudah termasuk akte jual beli, balik nama sertifikat, HGB, IMB dan pajak pertambahan nilai. Areanya bekas tanah sawah tadah hujan. Luas keseluruhan 50 hektar. Fasilitas yang disediakan antara jaringan telepon, wartel, kantor pos, sekolah TK dan jalan luas 6-8 m.

CIKANDE PERMAI

Developer : PT Adiyasa Kostrindo
Alamat : Jl. Pintu Besar Selatan No. 80 J, Jakarta Barat
Telepon : 6906802, 6906803
Lokasi : Situ Teratai, Cikande

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 36/72	: Rp	13.850.000
T 36/90	: Rp	17.000.000
T 45/90	: Rp	21.500.000
T 57/135	: Rp	43.000.000

Keterangan :
Harga di atas sudah termasuk HGB, IMB dan PPN. Tanahnya bekas sawah darat dan tegal. Dari Jl. Raya Serang masuk sekitar 1,5 km. Akses jalannya rusak, tapi ada kendaraan umum yang masuk lokasi. Fasilitas yang disediakan antara lain jaringan telepon, mini market, taman bermain, lapangan tenis, lapangan volly dan masjid.

BUMI CIKANDE INDAH

Developer : PT Griya Tradisi Utama
Alamat : Jl .P. Jayakarta 46/7 C Jakarta
Telepon : 6298669, 6298670, 6293904
Lokasi : Cikande

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 36/72	: Rp	12.000.000

Keterangan :
Harga di atas belum termasuk biaya notaris, profisi bank dan asuransi kebakaran rumah. Dari Jl Raya Serang masuk sekitar 1 km. Akses jalannya rusak, tapi dilalui kendaraan umum. Luas total 10,5 hektar, tanahnya bekas sawah darat dan tegal. Fasilitas yang disediakan antara lain jaringan telepon, jalan lebar 4-6 m dan rencananya akan dibangun masjid serta sekolah dasar.

GRAHA CISAIT

Developer : PT Lintas Wastu Graha
Alamat : Tomang Tinggi Raya No 3, Jakarta
Telepon : 5658941, 5671488
Lokasi : Cisait, Serang

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 21/60	: Rp	8.250.000
T 36/66	: Rp	12.622.500

Keterangan :
Harga di atas sudah termasuk IMB, akte jual beli dan sertifikat HGB atas nama pembeli. Luas areanya 50 hektar, merupakan bekas tanah sawah. Dari Jl Raya Serang masuk 1,5 km, akses jalannya kurang baik dan belum ada kendaraan umum. Untuk tahap awal, fasilitas yang disediakan baru jalan beraspal selebar 4-6 m.

PEJATEN MAS ESTATE

Developer : PT Laksana Maju Jaya
Alamat : Jl. Samba No. 30 Jakarta Pusat
Telepon : 4208718
Lokasi : Kramat Watu, Serang

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 45/105	: Rp	32.837.500
T 57/120	: Rp	40.150.000
T 70/135	: Rp	48.812.500
T 90/162	: Rp	62.775.000

Keterangan :
Harga di atas sudah termasuk PPN, IMB, biaya notaris/PPAT, balik nama sertifikat dan penyambungan saluran antena parabola. Luas total perrumahan ini 12,5 hektar, merupakan tanah bekas sawah tadah hujan. Akses jalannya cukup baik, karena berada di pinggir Jl Raya Serang-Cilegon. Fasilitas yang akan disediakan antara lain jaringan telepon, air pam dan jalan lingkungan dengan menggunakan paving block lebar 6-15 m.

TAMAN ASRI ESTATE

Lokasi : Jl. Raya Serang-Cilegon
Telepon : (0254) 204830, 204555

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 45/100	: Rp	27.500.000

Keterangan :
Perumahan ini dibangun oleh perorangan. Sedang harganya sudah termasuk sertifikat, IMB, akta jual beli dan PPN. Lokasinya berada di pinggir Jalan Raya Serang-Cilegon dan bekas tanah tegal. Rumah yang dijual dalam kondisi siap huni.

KIDEMANG UNYUR BARU

Developer : PT Tritiga Cipta
Alamat : Jl. Karang Anyar Raya 53-54, Karang Anyar Permai blok E/18, Jakarta
Telepon : 6007969, 6007970, 6007971
Lokasi : Ki Demang Unyur, Serang

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 21/60	: Rp	10.500.000
T 27/70	: Rp	12.500.000
T 36/80,5	: Rp	16.000.000
T 45/96	: Rp	19.500.000

Keterangan :
Harga di atas sudah termasuk sertifikat IMB dan sertifikat HGB. Lokasinya berada di pinggir jalan tol Jakarta - Merak. Dari alun-alun Serang sekitar 2 km. Akses jalannya cukup baik, tapi belum ada kendaraan umum yang menuju ke lokasi. Jalan lingkungan berlapis aspal dengan lebar antara 4 - 6 m.

BUKIT CEMPAKA INDAH

Developer : PT Bartra Putra Invesco
Alamat : Jl. Merdeka 33 C, Cimone, Tangerang
Telepon : 5538955
Lokasi : Cempaka, Cisoka, Tangerang

Tipe rumah yang dipasarkan :

RSS T 36/69	: Rp	6.100.000
RSS T 36/72	: Rp	7.000.000
RS T 36/72	: Rp	15.200.000
RS T 45/90	: Rp	19.400.000

Keterangan :
Total luas yang direncanakan.....hektar. Tanahnya bekas sawah tadah hujan. Dari Jl. Raya Serang masuk sekitar 7 km, akses jalannya kurang baik, namun ada kendaraan umum. Fasilitas yang akan disediakan antara lain sarana peribadatan, sekolah, sarana olah raga, gedung serbaguna, jalan utama 23 m, jalan lingkungan 7 m dan taman.

MUNJUL PERMAI ESTATE

Developer : PT Mega Mustika Gemilang
Alamat : Jl.A Yani (Kompleks New Cisadane Theatre), Tangerang
Telepon : 5524275, 5531363, 5531364
Lokasi : Tigaraksa, Tangerang

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 21/90	: Rp	11.700.000
T 36/90	: Rp	17.000.000
T 45/120	: Rp	26.750.000
T 54/140	: Rp	35.700.000

Keterangan :
Harga di atas sudah termasuk IMB, HGB atas nama pembeli dan PPN. Dari Jl. Raya Serang masuk sekitar 10 km. Akses jalannya cukup baik dan tersedia kendaraan umum. Luas total perumahan ini menurut rencana mencapai 100 hektar dan merupakan bekas tanah tegal. Lokasinya berada di belakang kota baru Tigaraksa.

TAMAN ADIYASA

Developer : PT Adiyasa Konstrindo
Alamat : Kompleks pertokoan Roxy Mas blok D4/22, Jl. KH Hasyim Asyari 125, Jakarta Barat
Telepon : 3856323, 3856324
Lokasi : Cisoka, Tangerang

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 21/60	: Rp	10.500.000
T 36/72	: Rp	16.500.000
T 45/90	: Rp	21.250.000
T 45/120	: Rp	34.000.000
T 54/160	: Rp	44.000.000

Keterangan :
Harga di atas sudah termasuk HGB, IMB dan khusus untuk paket C sudah termasuk PPN. Lokasinya bekas tanah tegal dan sawah tadah hujan dengan luas total 150 hektar. Dari Jl. Raya Serang masuk sekitar 11 km. Akses jalannya rusak, tapi pihak developer menyediakan angkutan umum ke lokasi. Fasilitas yang akan disediakan antara lain terminal kendaraan umum, stasiun kereta api, kolam pemancingan dan lapangan tenis.

KOTA BARU TIGARAKSA

Developer : PT Panca Wiratama

Sakti
Alamat : Jakarta Design Centre lt. 1, Jl.Gatot Subroto 53, Slipi, Jakarta.
Telepon : 5495141, 5495146, 5495154
Lokasi : Bukit Cileles, Cikasungka, Tangerang
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 21/60 : Rp 9.950.000
T 36/72 : Rp 17.400.000
T 36/135 : Rp 26.900.000
T 45/90 : Rp 23.900.000
T 45/168 : Rp 35.800.000
Keterangan :
Harga di atas sudah termasuk IMB, asuransi kebakaran 1 tahun dan sertifikat HGB. Dari pintu tol Bitung masuk 12 km. Akses jalannya cukup baik dan tersedia kendaraan umum. Sekarang ini sedang dipasarkan tahap VI, tanahnya bekas tegal dengan topografi berbukit-bukit. Fasilitas yang akan disediakan antara lain sarana olah raga dan jalan di dalam lokasi 6-10 m menggunakan paving block.

CITRA GRAND CITY

Developer : Ciputra Group
Alamat : Lantai dasar Citraland Mall Grogol
Telepon : 5606390
Lokasi : Bitung, Tangerang
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 66/90 : Rp 83.800.000
T 60/120 : Rp 98.500.000
T 77/128 : Rp 110.800.000
T 107/160 : Rp 147.000.000
T 160/300 : Rp 267.500.000
T 232/330 : Rp 301.200.000
Keterangan :
Perumahan ini berada di pinggir Jl. Raya Serang atau 4 km dari pintu tol Bitung. Akses jalannya cukup baik dan dilalui kendaraan umum. Tanahnya bekas tanah tegal. Untuk tahap pertama sedang dikembangkan area seluas 500 hektar. Fasilitas yang sedang dibangun antara lain lap.tenis, kolam renang standar olimpiade, fitness centre, pacuan kuda seluas 10 hektar dan art centre.

KEDATON

Developer : PT Duta Ratu Jaya
Alamat : Jl Penjernihan I/50, Pejompongan, Jakarta
Telepon : 5703278, 5737971
Lokasi : Pasar Kemis, Tangerang
Ukuran kavling dan harga tanah per meter persegi :
1.000-1.280 m² : Rp658.900 per m²
450 - 600 m² : Rp524.700 per m²
370 - 950 m² : Rp449.900 per m²
Keterangan :
Harga tanah di atas belum termasuk discount 10 persen dan PPN. Di sini developer hanya menyediakan kavling saja, sedang pembangunannya diserahkan pada konsumen. Namun, developer juga siap membangun jika dikehendaki konsumen. Arsitektur yang diperkenankan adalah gaya mediteranian. Developer memberikan tenggang waktu 2 tahun untuk mendirikan bangunan. Fasilitas yang disediakan antara lain lapangan golf 18 holes beserta country clubnya, sistem keamanan terpadu yang menggunakan teknologi tinggi dan sarana perbelanjaan.

PALM SPRING VILLAGE

Developer : PT Bina Sarana Mekar
Alamat : Perkantoran Tomang Tol Raya, Jl Kedoya Agave A II/21, Jakarta
Telepon : 5803260
Lokasi : Karawaci, Tangerang
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 60/136 : Rp 112.000.000
T 76/162 : Rp 136.000.000
T 100/198 : Rp 171.000.000
T 121/187 : Rp 179.500.000
T 149/135 : Rp 182.000.000
T 168/187 : Rp 232.500.000
Keterangan :
Harga di atas sudah termasuk PPN, biaya balik nama sertifikat, PPAT, IMB dan jaringan PAM dan listrik 1300 watt. Lokasinya 300 meter dari pintu tol Karawaci. Tanahnya bekas tegal. Akses jalannya cukup baik dan ada kendaraan umum. Fasilitas yang disediakan antara lain country club, lapangan tenis, squash, putting green, taman bermain, fitness centre dan jalan lingkungan lebar 6-10 m.

VILLA PERMATA

Developer : PT Darma Sarana Nusa Pratama
Alamat : Jl Pintu Besar Selatan 71 B-C, Jakarta
Telepon : 6925696, 6926017
Lokasi : Karawaci
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 70/160 : Rp 118.500.000
T 80/200 : Rp 146.000.000
T 100/200 : Rp 164.000.000
T 120/200 : Rp 177.000.000
T 116/210 : Rp 170.900.000
Keterangan :
Harga di atas belum termasuk PPN dan discount sebesar 12,5 persen. Luas total perumahan ini 700 hektar, tanahnya merupakan bekas tegal. Lokasinya sekitar 1 km dari pintu tol Karawaci. Akses jalannya cukup baik, tapi belum ada kendaraan umum yang masuk ke lokasi. Fasilitas yang disediakan antara lain driving range, lapangan tenis dan kolam renang.

ALAM SUTRA

Developer : PT Alfagold Land
Alamat : Wisma Argomanunggal lt. 18, Jl Gatot Subroto kav. 22, Jakarta
Telepon : 2523838
Lokasi : Serpong, Tangerang
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 56/96 : Rp 66.200.000
T 61/112 : Rp 75.150.000
T 79/128 : Rp 90.000.000
T 105/200 : Rp 143.400.000
T 162/240 : Rp 206.700.000
T 236/350 : Rp 317.700.000
Keterangan :
Harga di atas sudah termasuk PPN, PPAT, sertifikat IMB, balik nama sertifikat, PAM, instalasi fasilitas keamanan, parabola dan telepon. Total luas yang direncanakan 700 hektar, merupakan bekas tanah tegal. Dari pintu tol Tangerang masuk 3 km. Akses jalannya cukup baik dan dilalui kendaraan umum. Fasilitas yang akan disediakan antara lain sekolah, pusat perbelanjaan dan sport centre.

VILLA MELATI MAS

Developer : PT Misori Utama
Alamat : Gedung Bunas Centre lt. 11-12, Jl Senin Raya 135, Jakarta
Telepon : 2312508, 2312608
Lokasi : Serpong
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 56/120 : Rp 86.500.000
T 60/203 : Rp 118.000.000
T 112/250 : Rp 195.700.000
T 155/300 : Rp 245.500.000
T 176/350 : Rp 282.600.000
T 218/422 : Rp 348.100.000
T 315/400 : Rp 412.700.000
Keterangan :
Harga di atas sudah termasuk biaya IMB, balik nama sertifikat atas nama pembeli, akte jual beli dan mendapat bonus menjadi anggota Melati Country Club dan saluran parabola. Lokasinya berada di pinggir Jl Raya Serpong. Tanahnya bekas kebun. Akses jalannya cukup baik dan dilalui kendaraan umum. Fasilitas yang disediakan antara lain Melati Country Club yang meliputi kolam renang standar olimpiade, lapangan tenis out door dan fitness centre, sarana perbelanjaan Hero Supermarket dan saluran parabola.

MODERNLAND

Developer : PT Modernland Realty
Alamat : Jl Hartono Boulevard kav. 10, Cipondoh, Tangerang
Telepon : 5528888
Lokasi : Cipondoh, Tangerang
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 120/120 : Rp 179.240.000
T 173/160 : Rp 247.421.760
T 173/180 : Rp 263.621.000
T 180/180 : Rp 268.347.600
T 181/200 : Rp 285.222.720
T 238/275 : Rp 395.592.060
T 288/308 : Rp 463.651.560
Keterangan :
Harga di atas sudah termasuk PPN, IMB, PAM, listrik, jaringan telepon dan jaringan parabola. Tapi belum termasuk discount sebesar 15 persen. Menurut rencana perumahan ini akan dikembangkan sampai 770 hektar, tanahnya merupakan bekas perkampungan, sawah dan ladang. Akses jalannya cukup baik dan dilalui kendaraan umum. Dari pintu tol Tangerang sekitar 2 km. Fasilitas yang disediakan antara lain lapangan golf 18 holes, country club, sarana perbelanjaan, food centre dan gedung bioskop.

GADING SERPONG

Developer : PT Jakarta Baru Cosmopolitan
Alamat : Summarecon Plaza lt 1, Jl Perintis Kemerdekaan No. 42, Jakarta
Telepon : 4714567
Lokasi : Serpong
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 75/126 : Rp 113.200.000
T 90/162 : Rp 150.000.000
T 122/200 : Rp 212.500.000
T 125/240 : Rp 238.000.000
T 185/275 : Rp 280.000.000
T 157/300 : Rp 300.000.000
T 255/100 : Rp 388.000.000
Keterangan :
Harga di atas sudah termasuk sertifikat HGB, IMB, PPAT- PPN, listrik dan air bersih. Tapi belum termasuk discount sebesar 25 persen. Tanahnya bekas kebun, menurut rencana real estate ini akan dikembangkan sampai 1.500 hektar. Akses jalannya cukup baik, dari Jl Raya Serpong masuk sekitar 700 m. Belum ada kendaraan umum yang menuju ke lokasi. Fasilitas yang akan disediakanantara lain lapangan golf 18 holes, pusat olah raga, sarana perbelanjaan dan sarana pendidikan.

BUMI SERPONG DAMAI

Developer : PT Bumi Serpong Damai
Alamat : Sektor IV, BSD Jl Raya Serpong, Tangerang
Telepon : 5370001
Lokasi : Taman Telaga Golf
Luas kavling yang dipasarkan antara 500 m² sampai 857 m². Sedang harga tanah per meter persegi Rp 650.000 sampai 775.000 m².
Keterangan :
Taman Telaga Golf terletak di sektor 8, seluas 40 hektar. Kelebihan dari TTG adalah letaknya yang berbatasan dengan sungai Cisadane, memiliki view lapangan golf dan di tengahnya ada danau buatan seluas 3,7 hektar. Fasilitas yang disediakan antara lain air bersih siap minum, saluran limbah terpadu, sentral parabola dan jaringan telepon. Semua jaringan berada di bawah tanah.

KPR

Tahun Baru Suku Bunga Baru

Akibat naiknya suku bunga deposito, kalangan perbankan swasta penyalur KPR serempak menaikkan tingkat suku bunga. Mulai Januari 1995 suku bunga rata-rata mencapai 20-21 persen.

Spekulasi bakal naiknya suku bunga KPR memasuki tahun 1995 menjadi terang. Sejak Januari tahun ini perbankan nasional penyalur KPR ramai-ramai menaikkan tingkat suku bunganya rata-rata 1 sampai 2 persen. Bahkan Bank Prasidha Utama tak kepalang tanggung, suku bunganya naik 4 persen dari 16 menjadi 20 persen.

Naiknya suku bunga ini tak lepas dari biaya dana (*cost of fund*) yang semakin mahal. Suku bunga deposito, giro dan obligasi yang menjadi sumber utama pendanaan bunganya terus merambat naik. Faktor inilah menurut Presdir Bank Papan Sejahtera (BPS) Asmuadji menjadikan bank-nya tidak bisa menghindari dari *trend* perkembangan bunga saat ini. Menurut Asmuadji sejak 1 Januari 1995 untuk KPR non subsidi, BPS menaikkan suku bunganya sebesar 0,5-1 persen. Tetapi khusus untuk KPR yang disubsidi bunganya tidak mengalami perubahan. Untuk rumah sederhana (RS) 10 % dan rumah sangat sederhana (RSS) 8,5 %. KPR untuk rumah menengah, BPS menaikkan dari 17,5 % menjadi 18 %. Sedangkan KPR untuk rumah yang lebih besar (mewah) bunganya naik dari 17,5 % menjadi 18,5 %.

Menurut sejumlah kalangan, naiknya suku bunga ini memang tidak semata-mata disebabkan oleh fluktuasi bunga di dalam negeri saja. Naiknya suku bunga *Federal Reserve (Fed)* sebesar 0,5 persen baru-baru ini ikut mendorong laju pertumbuhan bunga pada bank-bank swasta nasional. Faktor ini secara tidak langsung merangsang bank untuk menaikkan suku bunga pinjaman deposito. Bila tidak, demikian Direktur Bank Umum Servitia (BUS) Tarunodjojo Nusa, MBA, bank akan kesulitan mencari rupiah karena masyarakat akan menabung uangnya ke dalam dolar yang bunganya lebih besar. Karena itu mau tidak mau bank harus ikut manaikkan suku bunga deposito. Akibatnya, "Suku bunga KPR ikut terdongkrak naik," tandas Taruno.

Ungkapan Taruno tersebut dibenarkan oleh Ismiantari Soerjadi, Senior Manager Bank Niaga. Menurut Mia, demikian panggilan akrap Ismiantari, akibat naiknya *cost of fund*, belum lama ini banknya menaikkan suku bunga produknya, Niaga Home Kredit sebesar 1 persen dari 19,5 menjadi 20,5 persen. Terkecuali BTN, kenaikan ini diikuti secara seragam oleh banyak bank. Bank Andromeda, Bank Bali, BII, Uni Bank, Danamon, masing-masing menaikkan 1 persen. Sedangkan Bank Delta naik 0,5 persen dan Sahid Gajah Perkasa Bank (SGP) naik 2 persen. Akibat kenaikan ini, suku bunga beberapa bank naik melewati angka 20 persen. Bank Andromeda, PSP Bank dan SGP bunganya sebesar 21 persen. Sedangkan yang bunganya di bawah 20 persen ada empat bank—Bank Danamon, Uni Bank, Bank Ekonomi dan Bank Utama—selebihnya bunganya 20,5 sampai 20,75 persen.

Kendati BTN saat ini belum menaikkan suku bunga KPR-nya, tetapi kecenderungan ke arah itu tampaknya sudah mulai terlihat. Isyarat itu disampaikan oleh Direktur Kredit BTN Pandamsih. Kalau memang sumber-sumber dana semakin mahal ya kita pasti akan menyesuaikannya, kata Pandam.

Bagi konsumen dengan kredit sebesar Rp 100 juta dan jangka waktu pengembalian 15 tahun, setiap kenaikan bunga 2 persen maka tambahan beban cicilannya mencapai lebih dari Rp 400.000 setiap bulan.

Kenaikan suku bunga ini tampaknya bakal berdampak serius terhadap kelangsungan bisnis perumahan. Tidak hanya masyarakat konsumen yang bakal tertekan cicilan bulanannya, tetapi developer juga akan susah memasarkan bangunan-bangunan rumahnya. Menurut hitungan Tarunodjojo, bagi konsumen dengan kredit sebesar Rp 100 juta dan jangka waktu pengembalian 15 tahun, setiap kenaikan bunga 2 persen maka tambahan beban cicilannya mencapai lebih dari Rp 400.000 setiap bulan.

Berbagai dampak negatif ini tampaknya mulai diantisipasi oleh pihak bank. Beberapa bank meniciptakan berbagai *gimmick* pembiayaan, kemudahan dan bersikap fleksibel terhadap debitur atau konsumen. *Gimmick* tersebut ditempuh perbankan melalui kerjasama dengan para developer. Untuk produk Wisma Utama dari Bank Prasidha niscaya bunganya sebesar 21 persen. Tetapi bila kerjasama dengan developer bunganya 19 persen dimana yang 2 persen disubsidi oleh developer. Bahkan debitur Bank Niaga yang betul-betul kesulitan membayar cicilan akan diberi kelonggaran dengan melakukan *rescheduling* dan peninjauan besar cicilan. Karena itu bagi konsumen yang akan mengambil fasilitas KPR terlebih dahulu harus memperhatikan tentang besar cicilan, kemudahannya, asuransinya, administrasi dan tentu saja suku bunganya ■ *HP*

BEBERAPA PILIHAN KPR PERBANKAN

NO.	BANK	KPR	PLAFON (Rp)	BUNGA	WAKTU	UANG MUKA	ANGSURAN (Rp)	PROVISI	ADMINISTRASI
1.	**Bank Umum Servitia**	Servitia Home Plan	Min. 50.000.000 Maks. 500.000.000	20% (Efektif)	1 - 10 Tahun	20%	Min. 400.000 Maks. -	1%	Kredit < 100.000 jt.= 100.000, di atas 200 jt= 200.000
2.	**Bank Ekonomi**	KPR Ekohome	Min. 10.000.000 Maks. 500.000.000	DP:20-30%=19,5 % DP: 31-40%=19% DP: 41% ke atas= 18,5% (Efektif)	1 - 10 Tahun	-	Min. 164.650 Maks. 46.197.500	1 %	Pinj. < 100 jt.=150.000 Pinj. > 100 jt.= 200.000
3.	**Bank Utama**	-	Min. 50.000.000 Maks. 250.000.000	19 % (Efektif)	1 - 15 Tahun	20%	Min. - Maks. -	1%	250.000
4.	**Bank Niaga**	Niaga Home Kredit	Min. 15.000.000 Maks. 600.000.000	20,5 % (Efektif)	1 - 15 Tahun	20%	Min. 269.002 Maks. 10.760.081	1%	250.000
5.	**Bank Bali**	Bali Home Plus	Min. 10.000.000 Maks. 80% dari harga rumah	DP:10-14%=20,75% DP:15-40%=19,75% DP:40-50%=18,75% DP: > 50% =17,75%	1 - 15 Tahun	20%	Min. - Maks. -	1 %	100.000
6.	**Bank Tabungan Negara**	KPR Griyatama	Min. 4.500.000 Maks. 300.000.000	RSS=8,5%, RS=11%, kredit <50 juta= 17%, kredit >50 jt= 17,5% (Efektif)	1 - 15 Tahun	20%	Min. 35.637 Maks. 29.500.000	1 %	50.000
7.	**Bank PSP**	KPR PSP	Min. 10.000.000 Maks. 200.000.000	21% (Efektif)	1 - 10 Tahun	10-40%	Min. 201.000 Maks. -	1%	Tidak ada
8.	**Bank Danamon**	KPR Prima Griya	Min. 10.000.000 Maks. 500.000.000	DP.20%=19% DP 21-50%=18,5% DP > 50%=18%	1 - 15 Tahun	20 - 50%	Min. 157.500 Maks. 45.721.100	1%	Pinjaman < 300 jt.= 150.000-300.000, Pinj. > 300 jt.=500.000
9.	**Andromeda Bank**	KPR Andromeda	Min. 10.000.000 Maks. 75.000.000	21% (Efektif)	1 - 10 Tahun	20 %	Min. 190.088 Maks. 6.833.693	1%	100.000
10.	**BII**	KPR Ekspress	Min. 10.000.000 Maks. 600.000.000	DP : 10 - < 30%= 20,75%, DP : 30 - <50% = 19,75% DP:>50%=18,75% (Efektif)	1 - 20 Tahun	10-50 %	Min. 175.790 Maks. 55.796.400	1 %	100.000
11.	**Bank Delta**	Griya Delta	Min. 25.000.000 Maks. 500.000.000	19 % (Efektif)	1 - 15 Tahun	20-50 %	Min. 382.450 Maks. 49.166.666	1%	100.000-250.000
12.	**Bank Papan Sejahtera**	KPR Papan	Min. 4.500.000 Maks. 500.000.000	RSS= 8,5%, RS= 11 %, Kredit < 100 juta=18,5% KPR KUK=18%	1 - 20 Tahun	20%	Min. - Maks. 46.197.685	0,5%	-
13.	**Uni Bank**	Uni Home	Min. 10.000.000 Maks. 200.000.000	18%(Efektif)	1 - 20 Tahun	20 %	Min. 350.000 Maks. 18.300.000	1 %	150.000
14.	**Sahid Gajah Perkasa** (SGP)	-	Min. 10.000.000 Maks.tdk. ditentukan	21 % (Efektif)	1 - 10 Tahun	30%	Min. 193.000 Maks. -	1%	-
15.	**Prasida Utama Bank**	Wisma Klasik, Wisma Utama	Min. 50.000.000 Maks. tdk. ditentukan	Tipe 70/200=20% Tipe >70/200 =21%	1 - 10 Tahun	20%	Min. 837.565 Maks. 22.652.715	1 %	50.000

PEMBIAYAAN

ASURANSI	TAKSASI	NOTARIS	KEMUDAHAN	MASA PENCAIRAN	PROYEK/ REKANAN	LOKASI	SOLUSI BILA MACET
ebakaran :Tergantung nilai bangun-n. Jiwa : Tergantung umur & nilai redit	-	Kredit < 100 jt= 170.000	Tidak ada	Case by case	Kedaung Inti Makmur, Griya Inti Sentosa (Sunter)	Jabotabek	3 kali peringatan berturut-turut setelah itu ditarik kembali oleh bank.
	50.000 utk. rumah se-cond.	Tergantung nilai kredit	Tidak ada	1-2 minggu	Citra Garden, Taman Cipulir, Prima Harapan Regency, Taman Galaxy I & II	Jabotabek	Musyawarah ata Rescheduling, setelah itu dijual sama-sama
ebakaran: Tergantung nilai kredit iwa: Tergantung umur & nilai kredit	Tidak ada	Tergantung nilai kredit	Tidak ada	2 Minggu - 1 bulan	Semua prinsipnya bisa dibiayai	Jabotabek	3 kali peringatan setelah itu ditarik oleh bank untuk dijual
ebakaran : sesuai nilai bangunan. iwa : tergantung umur & pagu redit.	Tidak ada	0,5 % dari kredit	Visa Card free, amgsuran bertahap	Rumah baru, 1 hari setelah pengikatan notaris	Kemang Pratama, BSD, Pamulang Permai, Jatibening Estate, Permata Timur	Jabotabek	- Rescheduling. - Bila betul-betul macet dicarikan pembeli untuk dijual.
ebakaran: DP 10-14% ditanggung debitur, DP > 15% bebas	Rumah second 25 rb. 100 ribu. Kerjasama developer bebas.	Tergantung nilai kredit	Bebas ATM Bali Acces, Credit Card free, Anual free 1 tahun.	2 Minggu	Semua prinsipnya dibiayai	Seluruh Indonesia	Eksekusi pengadilan
ebakaran: Tergantung nilai angunan, Jiwa: Tidak ada	50.000	50.000	Tidak ada	Setelah serah terima	Hampir semua developer	Seluruh Indonesia	Over kredit atau lelang
ebakaran: 1,5 $^{0}/_{00}$ dari nilai bangun-n, Jiwa:tergantung umur&nilai kredit	Tidak ada	Tergantung nilai kredit	Tidak ada	Non kerjasama setelah ada sertifikat, 1-3 mng.	PSP Group (Taman Surya, Taman Semanan Indah)	Jabotabek	Bank Agreement
idak ada	Kerjasama berdasarkan price list developer, non kerjasama dilakukan bank.	Tergantung kredit	Tidak ada	3 hari setela penandatanganan akte	Ada kerjasama dengan 100 developer.	Jabotabek	- Penyelesaian secara musyawarah - Tindakan ligitasi adalah upaya terakhir.
ebakaran: Tergantung nilai rumah iwa: Tergantung umur & pagu kredit	Tidak ada	Tergantung besar gredit	Tidak ada	1-2 Minggu	Batu Ceper Permai, Apple Greend Garden	Jabotabek	Setelah 6 bulan macet ditarik kembali oleh bank untuk dijual
ebakaran: 1,9 $^{0}/_{00}$ dari nilai bangun-n. Jiwa : Tergantung umur, waktu an plafon	Tidak ada	200.000 - 400.000	Bebas administrasi bulanan, kemudahan pembayaran asuransi jiwa, biaya notaris dan provisi.	2 Minggu	Semua prinsipnya bisa dibiayai.	Seluruh Indonesia	Maksimal 3 bulan atau 3 X peringatan, setelah itu ditarik oleh bank untuk dijual.
ebakaran: Tergantung nilai bangun-n. Jiwa: tergantung umur & nilai redit	150.000	Tergantung nilai kredit	Tidak ada	2 Minggu	Concord 2000, Villa Novo	Jabotabek	Over kredit atau lelang
ergantung jangka waktu kredit.	Standar cabang	300.000	Tidak ada	95% bangunan selesai	Hampir semua Developer	Jabotabek	Over kredit atau Lelang
ebakaran:tergantung nilai bangun-n. Jiwa : tegantung umur & jangka aktu.	Tidak ada	220.000	Tidak ada	1 - 2 Minggu	Kemang Pratama, Citra Garden, Juanda Garden, Villa Orchid Garden.	Jabotabek	Bank Guarantie
ebakaran :1,15 $^{0}/_{00}$ dari nilai bangun-gunan. Jiwa : Tergantung umur dan lai kredit	50.000	Tergantung nilai kredit	Tidak ada	2 - 3 Minggu	Sahid Tower	Jabotabek	Over kredit, Lelang
ebakaran: Tergantung nilai bangun-n. Jiwa: tergantung umur&nilai kredit	Tidak ada	Tergantung plafon kredit.	Hadiah langsung	1-2 Minggu	Royal Green Garden (Tangerang)	Jabotabek	1 bulan peringatan, 12 bulan macet dilakukan lelang.

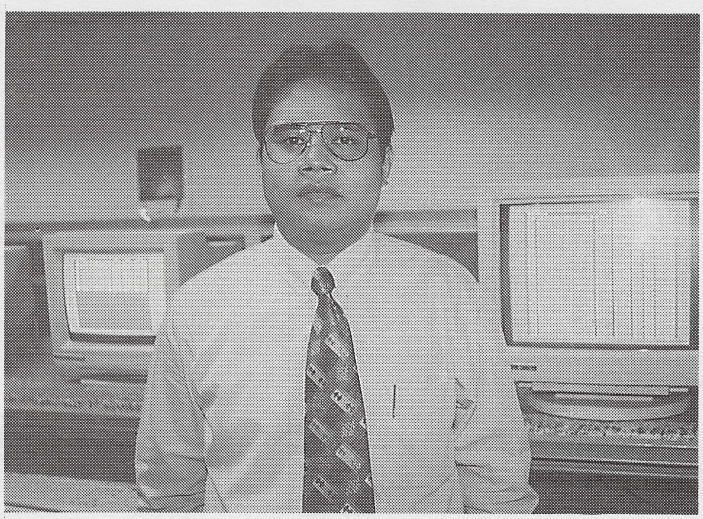
BURSA PARELEL

Alternatif Bagi Developer Kecil

Bursa Paralel dapat menjadi alternatif sumber pendanaan yang potensial untuk dimanfaatkan oleh developer kecil. Tapi mengapa belum banyak developer memanfaatkan lembaga ini?

Di tengah banyaknya peringatan dan rambu-rambu yang dibuat oleh otoritas moneter terhadap alokasi kredit properti belakangan ini, para developer agaknya tak dapat lagi mengandalkan sumber pembiayaannya pada dana perbankan. Pasar modal merupakan salah satu wahana alternatif yang kini banyak dilirik oleh developer besar untuk menghimpun dana guna mendukung proyek-proyeknya. Tak heran, jika sepanjang tahun 1994 lalu, sejumlah perusahaan properti berskala besar berderet antri untuk mencatatkan sahamnya di Bursa Efek Jakarta (BEJ) atau Bursa Efek Surabaya (BES).

DAHLAN REBO PAING



SUPRAPTONO
YANG PENTING PUNYA PROSPEK

Bagi perusahaan properti berskala kecil atau menengah, peluang untuk menggali dana masyarakat melalui lembaga pasar modal, dapat ditempuh dengan memanfaatkan Bursa Paralel (BP). Dibandingkan dengan persyaratan untuk *go public* melalui BEJ atau BES, seperti sering dikemukakan Dirut PT Bursa Paralel Indonesia Tito Sulistyo, syarat yang ditetapkan bursa paralel jauh lebih ringan (Lihat: *perbandingan persyaratan pencatatan saham di BEJ dan Bursa Paralel*). "Bursa Paralel memang dibentuk sebagai fasilitator bagi perusahaan kecil dan menengah yang ingin memanfaatkan dana melalui pasar modal," ujarnya.

Dari sejumlah emiten yang mencatatkan sahamnya di BP, saat ini tidak terdapat perusahaan yang bergerak di sektor properti. Kecuali, beberapa perusahaan yang bergerak di bidang perhotelan, seperti Sofyan Hotel dan Hotel Novotel. Bapepam memang tidak mengelompokkan hotel ke dalam sektor properti, karena bisnis hotel dinilai lebih menonjolkan aspek jasa dan *service*.

Head of Trading PT Bursa Paralel Indonesia, Supraptono, merasa heran dengan kenyataan tidak adanya perusahaan developer yang mencatatkan sahamnya di BP. Padahal, menurutnya, BP telah berhasil mengangkat beberapa perusahaan properti hingga sukses dan saat ini telah mencatatkan diri di BEJ (sering juga disebut sebagai bursa utama). Ia menunjuk contoh, Dharmala Intiland yang kini tercatat sebagai salah satu perusahaan properti di BEJ. "Dulu ketika masih bernama Dharmala Sakti, perusahaan ini *go public* di Bursa Paralel. Setelah besar lalu melakukan restrukturisasi perusahaan dan masuk ke bursa utama," ujarnya.

Supraptono menyebut beberapa manfaat yang dapat diperoleh perusahaan yang *go public* melalui Bursa Paralel. Misalnya, perusahaan baru di bidang perhotelan yang kehabisan dana di tengah melakukan pembangunan hotelnya. Perusahaan ini jelas belum untung, karena hotelnya belum beroperasi. Bursa Paralel, menurutnya, memberi peluang kepada peru-sahaan seperti ini untuk *go public*, seperti yang pernah di-lakukan developer Bandung Indah Plaza. "Yang penting, perusahaan itu punya prospek."

BP juga membuat peraturan perdagangan yang memungkinkan investor kecil dapat bermain di pasar modal. Jika di bursa utama, satu lot saham berjumlah 500 lembar, di BP hanya 100 lembar. Jadi untuk saham seharga Rp 1.000 - Rp 2.000 per lembar, harga 1 lot hanya berkisar Rp 1 sampai Rp 2 juta. Dengan begitu, jika terjadi lost investor tidak merugi terlalu besar. "Kita berharap, mereka yang berpenghasilan satu juta rupiah dapat menyisihkan sebagian uangnya untuk melakukan investasi di BP," ujar Supraptono.

Meski memiliki sejumlah kelonggaran dan ditujukan pada perusahaan menengah kecil, pengawasan di BP bukan berarti longgar. Dibandingkan bursa utama, menurut Supraptono, peraturan yang dibuat BP dapat disebut lebih ketat termasuk sanksi yang bisa dikenakan kepada emiten. Secara rutin emiten diharuskan membuat laporan keuangan dan kejadian-kejadian penting lainnya yang dapat mempengaruhi prospek perusahaan. Misalnya, dengan siapa perusahaan mengembangkan kerjasama. Aset perusahaan juga benar-benar diteliti. Jika berupa tanah harus jelas, sudah milik perusahaan atau masih atas nama pribadi-pribadi. Secara umum, syarat masuk ke BP dan bursa utama hampir sama, hanya biaya prosesnya yang lebih ringan.

Bagi investor yang ingin menginvestasikan uangnya di BP, Supraptono menyarankan, agar tidak terlalu berharap *capital gain*, tapi untuk jangka panjang. Prospek kenaikan harga saham di BP, menurutnya, juga sangat besar. Ia menunjuk saham Indocoper, yang sekarang mencapai Rp 55.450. Itu karena prospek perusahaan bagus, sehingga banyak investor yang cari. Indocoper saat ini tercatat sebagai saham dengan harga tertinggi di BP, sedangkan yang terendah adalah saham Multi Sarana Rasa Agung seharga Rp 500 per lembar. Menurut Supratono, sampai sekarang Indocoper tidak mau masuk ke bursa utama karena di sana belum tentu harganya sebagus di BP saat ini. "Jadi, perusahaan di Bursa Paralel bukan berarti perusahaan yang merugi."

Emiten yang sahamnya aktif di BP saat ini sekitar 6, dan nilai transaksi rata-rata harian sekitar 300.000 saham. Frekuensinya memang masih kecil karena total saham yang terdaftar hanya 76 juta saham. *Market* kapitalisasinya juga baru sekitar Rp 1,2 triliun. Yang menarik, transaksi di BP bisa dilakukan secara *over the counter*. Artinya investor cukup datang ke kantor bursa dan melakukan penjualan atau pembelian melalui komputer yang tersedia di sana. Misalnya, investor dari Medan mau beli saham di Jakarta, dia cukup datang ke bursa di Medan kemudian melakukan transaksi dari sana ■

Bine

Perbandingan Persyaratan Pencatatan Saham di BEJ dan Bursa Paralel

BURSA PARALEL

1. Pernyataan Pendaftarannya telah dinyatakan efektif oleh BAPEPAM.
2. a. Emiten berbadan hukum, berbentuk Perseroan Terbatas.
   b. Laporan Keuangan diperiksa Akuntan yang terdaftar di BAPEPAM dengan pendapat Wajar Tanpa Syarat untuk tahun buku terakhir.
   c. Emiten memiliki sekurang-kurangnya 2 orang Komisaris dan 3 orang Direksi yang memiliki reputasi baik.
   d. Didukung sekurang-kurangnya 2 *market maker* di tahun I. Market Maker (pembentuk pasar) adalah anggota bursa yang bertindak sebagai pembentuk harga. Sebagai penjual apabila ada yang beli dan sebagai pembeli apabila ada yang jual pada harga yang telah anggota Bursa tentukan, sesuai Harga Pesanan yang disampaikan kepada Bursa atas suatu Efek tertentu yang menjadi tanggungjawabnya, meskipun tidak ada pesanan dari nasabahnya.
   e. Jika emiten menderita kerugian, besarnya kerugian tidak boleh lebih dari 40 % dari Modal Disetor.
   f. Emiten diwajibkan mencatatkan seluruh Saham yang telah disetor penuh, sepanjang tidak bertentangan dengan ketentuan tentang prosentase Saham pemodal asing.

BURSA EFEK JAKARTA

1. Pernyataan pendaftarannya telah dinyatakan efektif oleh Bapepam
2. Laporan keuangan perusahaan telah diperiksa oleh akuntan yang terdaftar di Bapepam dengan pendapat Wajar Tanpa Syarat untuk tahun buku berjalan
3. Saham yang akan dicatat minimal berjumlah 1 juta saham
4. Jumlah pemegang saham, baik perorangan maupun lembaga, sekurang-kurangnya 200, dan pemegang saham tersebut masing-masing memiliki minimal 1 (satu) satuan perdagangan
5. Wajib mencacatkan seluruh saham yang telah disetor penuh, sepanjang tidak bertentangan dengan ketentuan tentang persentase pemilikan saham oleh pemodal asing
6. Telah berdiri dan beroperasi minimal 3 tahun
7. Dalam 2 tahun buku terakhir, perusahaan memperoleh laba operasional dan laba bersih
8. Memiliki total kekayaan minimal Rp 20 miliar, modal sendiri Rp 7,5 miliar dan modal disetor minimal Rp 2 miliar
9. Bagi perusahaan yang telah melakukan penawaran umum, nilai kapitalisasi saham yang disetor penuh minimal Rp 4 miliar. Bagi perusahaan publik memiliki modal disetor minimal Rp 2 miliar
10. Komisaris dan direksi harus memiliki reputasi yang baik.

PS
PT PANTJA SIMPATI
PRODUSEN & EKSPORTIR
AGENDA. KALENDER, STATIONERY
PERWAKILAN :
024-603541; 031-3810601; 061-535018
AGENDA PS
Promosi Sukses Anda
EXECUTIVE DIARY
DELUXE DIARY
POCKET PLANNER
MANAGEMENT DIARY
POCKET DIARY
KALENDER PS
Promosi Sukses Anda
TERSEDIA EDISI :
• Super Deluxe
• Lux
• Semi Lux
• Standard
• Triwulan
• Kalender Tahunan
• Kalender Meja
• Kalender Kerja
• Refill Calendar
Hubungi Langsung
6390809, 629515
Mendukung Sukses Anda
HEAD OFFICE : 021-6390809, 021-6299515, FAX : 62-21-6392653
AGEN :
Gamma - Jakarta : 021 - 6290971 - 6294814
UD Simpatik - Jakarta : 021 - 6595923 - 6245307
Sinar Maju - Jakarta : 021 - 6598484 - 6905121
Nirmala Agung - Jakarta : 021-6594063
PD Fajar Indah - Cirebon : 0231 - 207494 - 202015
Indah Sari - Palembang : 0711 - 310798 - 380744
CV Muda-Mudi - Jambi : 0741-23128
Aneka Kalender - Bandung : 022 - 52477
UD Santiang - Padang : 0751 - 24706 - 26488
Pilih PS Promosi Sukses

SEWA MENYEWA

Teliti Akta Sebelum Terjadi Sengketa

Sewa menyewa rumah dan perkantoran potensial menimbulkan sengketa. Bagaimana kiat mengatasinya?

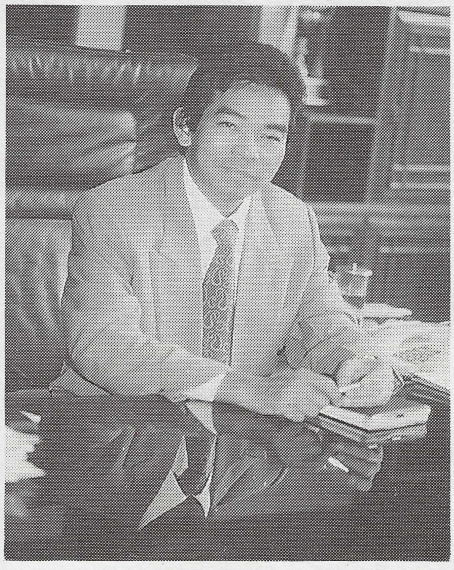
Kalau Anda melakukan perbuatan hukum sewa menyewa rumah atau perkantoran, agaknya perlu lebih berhati-hati. Perlu diatur secara tegas dan jelas dalam akta perjanjian sewa menyewa itu hal-hal yang detil sekalipun. Kalau tidak, segala sesuatu bisa menjadi masalah dan menimbulkan sengketa.

Memang, belakangan tampaknya makin sering saja terjadi sengketa sewa menyewa. Yang mencuat ke permukaan misalnya kasus pertikaian Enteos Club dengan PT Mulia Persada Pasific, pengelola Gedung BRI II. Klub dan restoran mewah yang terletak di puncak menara Gedung BRI II tersebut diberitakan sempat lumpuh, karena telepon, listrik, AC dan airnya diputus oleh pengelola gedung.

Gara-garanya, seperti diberitakan *Gatra,* sejak perjanjian sewa menyewa ditandatangani tiga tahun lalu, Enteos sudah meminta mesin pendingin yang terpisah dari AC sentral. Maklum, klub yang beranggotakan banyak menteri, para bankir dan pengusaha terkemuka itu, memang acap kali dipakai sampai larut malam. Pihak Mulia Persada, konon waktu itu menyanggupi permintaan itu. Namun, AC yang diminta Enteos, dalam perjalanannya tak pernah terrealisir dan tetap menyatu dengan AC sentral. Pemakaian sampai larut malam itu dihitung sebagai overtime (lembur). Jelas saja, biayanya lembur AC membengkak. Menurut berita itu, pihak Mulia mengklaim Enteos harus membayar sejumlah 12.000 dollar AS per bulan yang dihitung mulai tahun 1993. Menurut pihak Mulia Persada, Enteos tak hanya menunggak uang lembur AC, tapi juga uang sewa sejak tahun pertama. Inilah yang tidak diterima Enteos. Lalu, masing-masing pihak saling menuding telah melanggar perjanjian sewa menyewa.

Mengapa perselisihan itu sampai terjadi? Sutjipto, notaris dan PPAT di Jakarta yang menangani pembuatan perjanjian sewa menyewa, memandang kasus tersebut sederhana saja. "Kasus itu terjadi karena dalam perjanjian tidak diatur secara jelas," ujarnya. Kalau perjanjiannya jelas, misalnya pemakaian gedung sampai pukul 18.00 hanya dikenakan service charge, sedang kelebihannya baru dikategorikan lembur. Dan, pengaturan bagaimana biaya lembur ini, juga harus dituangkan secara jelas dan tegas dalam perjanjian sewa menyewa.

DAHLAN REBO PAING



SUTJIPTO, SH.
PASTIKAN SEMUANYA DIATUR DALAM PERJANJIAN

Menyimak urutan ceritanya, tuntutan Enteos agar diberi AC tersendiri yang terpisah dari AC sentral, tampaknya belum tercantum secara tegas dalam pasal-pasal perjanjian. Inilah agaknya pokok pangkalnya. Untuk menghindari berbagai perselisihan, hal-hal seperti itu sebaiknya memang tertuang dalam akta. Tidak cukup dengan surat pernyataan kesanggupan begitu saja. "Para pihak perlu menyadari sejak awal hal-hal yang perlu diatur secara jelas," tutur pengajar Program Spesialis Notariat Universitas Indonesia itu.

Sebenarnya, menurut Sutjipto, ada tiga titik rawan yang potensial menimbulkan perselisihan dalam sewa menyewa (lihat: *Tip Menghindari Perselisihan*). Pertama, segi kepemilikan. Pihak penyewa harus benar-benar yang berwenang menyewakannya. Ribut-ribut kasus rumah aktris Jenny Rachman dengan mantan suaminya Budi Prakoso di Jalan Surabaya 26 Jakarta belum lama ini, termasuk kategori ini. Jenny menyewakan rumah itu kepada temannya. Begitu jangka waktu sewa menyewa berakhir, Budi, yang sudah bercerai Jenny, mengklaim rumah itu. Rumah di kawasan elit tersebut dibeli waktu perkawinan mereka masih mesra. Sertifikatnya dibuat atas nama Jenny. Secara hukum, bagaimanakah status rumah itu? Menurut Sutjipto, jika rumah itu dibeli semasa perkawinannya, walaupun sertifikatnya atas nama istri, suami tetap berhak karena itu adalah harta bersama. Waktu terjadi perceraian, harta bersama itu diperhitungkan dan dibagi. "Kecuali jika dulu mereka kawin dengan perjanjian kawin harta terpisah, maka nama yang tercantum dalam sertifikat adalah pemiliknya," papar Sutjipto.

Kedua, hal yang tergolong potensial menimbulkan masalah adalah segi peruntukan. Lokasi gedung yang disewakan harus sesuai dengan peruntukannya. Misalnya, jika mau menyewa kantor di kawasan Menteng, Jakarta Pusat, harus diperhatikan

peraturan daerah yang menyatakan bahwa daerah itu diperuntukan untuk permukiman. Banyak kasus seorang pemilik menjanjikan bisa mendapat dispensasi peruntukan.

Ketiga, sisi perjanjiannya sendiri. Dalam perjanjian sewa menyewa perkantoran, penyewa umumnya disodorkan perjanjian standar yang tebal. Acapkali penyewa tidak meneliti secara hati-hati pasal-pasal yang disodorkan ,begitu juga soal boleh tidaknya penyewa menyewakan lagi ke pihak lain, harus pula diperjanjikan secara tegas. Termasuk juga kategori ini kejelasan soal harga dan syarat-syarat pembayaran, jangka waktu, jaminan dari yang menyewakan bahwa rumah itu tidak dalam sengketa dan tidak dalam kena sita, pemeliharaan rumah/kantor, kewajiban biaya-biaya/retribusi sampai pajak-pajak yang harus dibayar para pihak.

Khusus untuk sewa menyewa rumah, ada lagi yang cukup rawan sengketa. Yaitu sewa menyawa rumah yang timbul karena adanya surat izin perumahan (SIP) terhadap rumah masih dikuasai kepala daerah. Menurut PP No. 55 tahun 1981, sewa menyewa tak hanya timbul karena persetujuan antara pemilik dan penyewa, tetapi juga bisa dari SIP. Sehari-hari, orang sering menyebutnya dengan rumah VB. "Itu memang repot sekali," kata Suyono, Asisten Menteri I Menpera. Soalnya, rumah tersebut adalah rumah-rumah bekas Belanda yang diambil alih, lalu sewanya diatur pemerintah. Kalau rumah itu mau diambil, penyewa malah minta penggantian yang besar. Maklum, menurut PP yang lama, penggantian bisa diberikan sampai 40 persen dari harga rumah.

Hal-hal seperti itu, menurut Suyono, akan ditertib lewat PP yang baru tentang sewa menyewa rumah yang kini sedang dipersiapkan. PP tersebut merupakan salah satu peraturan pelaksanaan dari UU No.4 tahun 1992 tentang permukiman dan perumahan. Menurut Kepala Dinas Perumahan DKI Onky Sukasah, dengan UU No.4 tahun 1992, sebenarnya pemilik rumah sudah lebih diuntungkan. "Kalau penyewa sudah habis jangka waktu sewanya, harus meninggalkan rumah yang disewa tanpa perlu memberikan ganti rugi sepeserpun," ungkap Onky. Karena itulah Onky juga berharap PP sewa menyawa perumahan yang beru itu juga cepat direalisir ■

PTU/JY,HP

Tip Menghindari Perselisihan

Kalau Anda ingin aman dari sengketa dalam sewa menyewa perumahan atau perkantoran, maka sebaiknya harus memperhatikan hal-hal sebagai berikut;

PERHATIKAN SEGI KEPEMILIKAN

Pastikan bahwa yang menyewakan adalah benar pemilik yang sah dari rumah yang disewakan. Pembuktiannya bisa dengan sertifikat dan IMB. Dalam akta sewa menyewa yang dibuat secara otentik, notaris akan memeriksa kewenangan dari pihak yang menyewakan. Akan diteliti asli dari sertifikat tanah dan IMB. Kalau ia tak bisa memperlihatkan dokumen aslinya, harus jelas kenapa. Jika sedang dijaminkan misalnya, maka harus ada izin dari krediturnya bahwa rumah itu akan disewakan. Ada kepastian bahwa bank tidak keberatan rumah yang dijaminkan itu akan disewakan dan dinyatakan bahwa benar surat-surat yang aslinya berada di bank.

Kalau sudah ada izin dari bank bahwa rumah itu akan disewakan, jika nanti terjadi kredit macet, bank akan memperhatikan kepentingan penyewa karena memang sudah diberikan izin.

PERHATIKAN SISI PERUNTUKAN BANGUNAN

Harus jelas peruntukan daerah itu apakah untuk permukiman atau untuk perkantoran. Misalnya daerah Menteng, ada peraturan daerah bahwa di sini tak boleh untuk perkantoran.Banyak kasus seorang pemilik menjanjikan bahwa mereka akan mendapat dispensasi peruntukan, di mana daerah itu sebenarnya untuk perumahan, tapi bisa disewakan untuk perkantoran. Penyewa harus hati-hati. Kalau pemilik mengaku bisa memberikan dispensasi, harus dicek kebenarannya ke instansi yang berwenang. Sebelum itu dipastikan, jangan memberikan uang sewa terlebih dahulu, karena jika nanti dispensasi tak terpenuhi, sulit menarik kembali uang yang sudah disetor.

PERHATIKAN ISI PERJANJIAN SECARA DETIL

Apakah rumah itu bisa disewakan kembali atau tidak, harus ada perjanjian yang tegas. Ini perlu, karena pemilik umumnya tak mau menyewakan dalam waktu yang pendek. Lalu, ketika jangka waktu sewa belum habis, misalnya penyewa harus pulang ke negerinya, maka harus diperjanjikan bahwa penyewa boleh menyewakan kembali. Ketentuan ini umumnya selalu dicantumkan bila penyewanya WNA atau perusahaan asing. Mereka bisa menyewakan kembali, tanpa perlu persetujuan pemilik, tapi cukup memberi tahu saja.

Banyak terjadi, penyewa diberikan juga persyaratan bahwa selama berlangsungnya sewa menyewa, perbaikan-perbaikan rumah dan peralatan lain (seperti AC, telepon) kalau terjadi kerusakan masih akan ditangggung pemilik. Untuk ini, ada suatu jaminan berupa sejumlah uang sewa yang dipegang penyewa untuk jaminan bahwa jika suatu saat terjadi kerusakan dan jika pemilik tak mau, mereka bisa menunjuk pihak lain mem-perbaikinya.

Jika perlu, untuk mengindarkan hal-hal yang tak dinginkan, tambahkan isi perjanjian di mana rumah tinggal itu akan digunakan penyewa dengan tidak bertentangan dengan ketertiban umum, kebersihan dan kesusilaan. Jika penyewa perusahaan, pemilik juga biasa menyaratkan bahwa rumah itu akan ditempati oleh karyawannya yang berkeluarga saja.

Dalam hal sewa menyewa perkantoran, sering penyewa disodorkan dengan perjanjian yang tebal dan syaratnya standar, yang ditentukan oleh pemilik kantor. Jangan sampai membubuhkan tandatangan, sebelum mengerti isi perjanjiannya. Untuk ini, para penyewa harus berhati-hati. Perhatikan betul soal ukuran ruangan, harga sewa, *service charge*, biaya *overtime*. Juga harus jelas, kalau terjadi kenaikan tarif listrik sekian persen maka persentase kenaikan *service charge* berapa persen. Ini perlu agar yang menyewakan tak seenaknya menaikkan harga *service charge* ■

SMF

TOWIL HERYOTO

DAHLAN REBO PAING

Rencana pembentukan instrumen secondary mortgage facility, yang diharapkan sebagai salah satu sumber dana pembangunan perumahan, sudah cukup lama. Namun, sampai kini, belum juga dapat direalisir. Towil Heryoto, dulu bankir yang banyak terlibat dalam pembiayaan perumahan, mengirimkan tulisannya mengenai cara-cara mewujudkan instrumen pembiayaan tersebut. "Ini salah satu karya tulis saya waktu di Rutan Kejaksaan Agung," tulis Towil dalam surat pengantarnya.
Redaksi

Secondary mortgage market (SMM) dan *secondary mortgage facility (SMF)*, sudah seringkali diseminarkan. Tanggapan atas SMF semuanya positif. Semua pihak mengatakan bahwa hal itu penting dan sangat mendesak SMF itu diterapkan di Indonesia. Dikatakan, SMF bisa menjadi instrumen baru yang handal untuk membiayai pembangunan perumahan, khususnya real estate. Ada yang menyatakan bahwa SMF merupakan saluran dalam menginvestasikan dananya dalam bentuk kredit perumahan, meningkatkan keuntungan portofolio dan mendorong pengembangan pasar obligasi di Indonesia. Disebut juga, alternatif pemanfaatan SMF sangat tepat untuk mendanai pembangunan perumahan saat ini, ketika kita menghadapi langkanya dana jangka panjang yang murah untuk mendukung pembangunan perumahan.

Walau semua pihak dan para pakar mendukung diberlakukannya SMF di Indonesia, tapi mengapa belum juga skim itu berjalan? Bahkan, mengapa tak ada ada tanda-tanda akan jalan? Menurut penulis, ada beberapa sebab mengapa kita masih berputar-putar dan masih saja berbicara dari satu seminar ke seminar lain.

Pertama, belum adanya kejelasan, instansi mana yang diserahi tugas untuk membentuk skim itu. Saat ini ada dua instansi yang menonjol sebagai *prime moven* yaitu Kantor Menpera dengan dukungan Bank Tabungan Negara (BTN) dan Bank Papan. Kemudian menyusul Badan Analisa Keuangan dan Moneter Departemen Keuangan. Penulis kurang mengetahui apa memang badan ini yang ditugasi Menteri Keuangan untuk menyiapkan skim itu atau hanya kebetulan karena kepalanya tertarik pada hal itu. Lalu, sampai di mana perlunya keterlibatan Kantor Menpera? Begitu juga keikutsertaan BTN dan Bank Papan, apakah perlu dua-duanya terlibat? Semuanya perlu kejelasan, siapa dan akan melakukan apa.

Kedua, belum ada target waktu yang merupakan batas waktu, kapankah skim itu harus sudah terbentuk. Karena belum ada target waktu itu, maka juga belum ada jadual kerjanya. Apa yang dilakukan selama ini sifatnya masih insendentil dan tergantung dari keinginan kelompok orang tertentu saja. Kalau REI atau BKPN (Badan Koordinasi Perumahan Nasional) atau BKP4N punya agenda Raker atau Munas, maka ramai-ramailah para pakar meng-analisisnya.

Menurut penulis, ada beberapa langkah yang perlu dilakukan. Pertama, Pemerintah membentuk tim atau panitia persiapan pembentukan SMF yang bekerjanya diberi batas waktu. Karena SMF ini merupakan instrumen pengerahan dana dari masyarakat, maka yang berwenang membentuk adalah Menteri Keuangan. Keanggotaan tim juga tidak perlu banyak-banyak dan perlu dibatasi kepada yang benar-benar berkepentingan saja. Pada hemat penulis, keanggotaan ini cukup dari Departemen Keuangan (sebagai Ketua) dengan wakil ketua dari Kantor Menpera dan angota-anggotanya dari BTN (mewakili bank pemberi KPR), Bapepam dan Danareksa.

BTN perlu masuk tim mengingat bank ini adalah bank pelopor pemberi KPR (*mortgage* KPR) yang terbesar dan tertua di Indonesia. Jadi, cukup representatif untuk mewakili bank-bank pemberi KPR yang makin banyak. Kalau ada hal-hal yang diperlukan dari bank-bank lain, maka BTN yang melakukannya di luar tim.

Sedang Bapepam diperlukan mengingat instrumen SMF nantinya akan diperdagangkan di pasar modal. Karena tampaknya mau diarahkan ke sana, maka sebaiknya sejak dini badan ini perlu ikut serta.

Bagaimana dengan keanggotaan PT Danareksa? Memang belum diketahui apakah untuk skim yang akan dibentuk ini nantinya ditangani badan baru seperti halnya Cagamas di Malaysia atau bisa dilaksanakan oleh badan yang sudah ada. Kalau dilaksanakan oleh badan/perusahaan yang sudah ada, tampaknya yang paling dekat dengan tugas itu adalah PT Danareksa. Lembaga ini telah berpengalaman menerbitkan *backed-securrities*. Namun, kalau Pemerintah memilih membentuk badan/perusahaan baru, lebih baik yang menjalankannya PT Danareksa sebagai pemegang saham terbesar dalam perusahaan baru itu bersama-sama dengan bank-bank lain pemberi KPR.

Untuk memperlancar tugas tim, karena skim yang akan dibentuk itu baru buat negeri kita, maka perlu dibantu oleh konsultan yang memiliki pengalaman luas di bidang itu. Terutama kemung-kinan penggunaan jasa dari Cagamas Malaysia. Konsultan ini yang sekaligus menyiapkan segi teknis operasionalnya (organisasi dan sistem operasi). Namun, tentunya usul-usul konsultan perlu dibawa dulu dalam diskusi tim. Panitia akan menelaah lebih lanjut, sebelum diendos oleh otoritas yang lebih tinggi.

Benarkah SMF merupakan instrumen sumber dana murah? Sebenarnya, SMF adalah instrumen untuk mencari dana melalui pasar. Karena itu, ia harus bekerja mengikuti pola dan kelakuan pasar itu khususnya tentang pembentukan harga. Karena harganya ditentukan oleh pasar, maka skim ini merupakan alternatif investasi bagi kalangan investor. Sehingga, instumen ini harus mampu bersaing dengan instrumen yang sejenis yang sudah ada di pasar, yaitu obligasi yang bunganya kini 14 persen setahun.

Jadi, bagaimana instrumen itu bisa diharapkan sebagai sumber dana murah? Lebih-lebih kalau dikatakan skim itu akan dipakai untuk sumber pembiayaan RSS, RS dan sejenisnya yang sifatnya subsidi itu? Dapatkah ia mengganti dana KLBI yang berbunga 3 persen dan 7 persen setahun? ■

Kenyamanan Hidup Di Kehijauan Perbukitan

Bukit Damai Indah kini makin menawarkan kehijauan di kawasan permukimannya. Penataan lingkungan yang prima menambah rasa nyaman bagi penghuninya.

Memasuki kawasan permukiman Bukit Damai Indah (BDI)-Balik Papan, yang berlokasi 10 menit dari Bandara Sepinggan dan 5 menit menuju pusat kota, seseorang akan menikmati suatu suasana lain yang jarang dijumpai pada kawasan permukiman baru lainnya di Balikpapan.

Pasalnya jalan boulevard yang lebar dan jalan lingkungan yang terpisah dari jalan utama, ditambah ornamen-ornamen arsitektur yang khas Kalimantan serta pemandangan alam perbukitan, telah menjadi ciri menonjol dari permukiman itu.

Jalan boulevard menggunakan *paving stone*, memiliki lebar 32 meter di mana bagian tengahnya dihiasi oleh lampu-lampu taman berornamen dayak. Lebar jalan lingkungan 10 meter ditambah jalur *jogging track*-nya serta sistem *cul de sac*, menambah *privacy* hunian BDI yang dibangun PT Putra Balikpapan Adiperkasa, real estate division Electronindo Group.

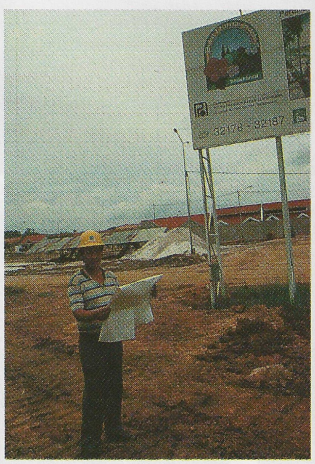
Ciri lain permukiman yang berlokasi di Kelurahan Damai itu, juga diikuti konsep rumah tanpa pagar. Tujuannya agar setiap penghuni secara leluasa dapat menikmati keindahan alam perbukitan. Untuk itu, developer tetap mempertahankan kontur tanah perbukitan sesuai dengan aslinya. "*Cut & fill* lahan dihindari sekecil mungkin agar tidak merusak lingkungan," ujar Johnny Santoso, Direktur Utama PT Putra Balikpapan Adiperkasa.

Dengan kontur tanah demikian, maka selisih ketinggian antara rumah satu dengan yang lain bervariasi antara 60 cm, 70 cm dan 95 cm sampai 120 cm. Untuk unit rumah yang berlokasi di bagian muka berada pada ketinggian 100 centimeter dari peil jalan *ring road* MT Haryono. Ketinggian tertinggi areal perbukitan ini berada pada 38 meter. "Rumah yang sudah dibangun, saat ini sudah berada pada ketinggian 8 meter dari peil jalan," kata Sandjaja, pimpinan proyek BDI.

"Dengan kondisi perbukitan itu, site plan-pun dibuat dengan memberikan ruang terbuka yang cukup besar," tutur Priyendiswara, arsitek BDI. Hal tersebut nampak dalam desain lingkungan pada sisi kiri dan kanan jalan yang menyediakan jalur hijau. Selain itu, konsep pembuatan taman tidak memusat pada beberapa blok perumahan tapi memberikan ruang lebih besar bagi taman di setiap rumah. Tanaman-tanaman hias ditata sedemikian rupa agar menciptakan keharmonisan dalam satu lingkungan perumahan itu.

Tak kalah penting bahwa desain bangunan-pun memberikan fungsi yang optimal terhadap lingkungannya. Bangunan tidak berbentuk kopel, dan setiap sisi kiri dan kanan rumah disediakan ruang kosong bagi aliran udara masuk guna memberikan sirkulasi yang sempurna.

"Lebih jauh memberikan *privacy* dan kemudahan kontrol dari jaringan utilitas rumah tersebut," tambah Priyendiswara yang juga mengajar di Jurusan Arsitektur & Real Estate Universitas Tarumanagara.



SANDJAJA KWANTITA
CUT & FILL LAHAN DIBATASI

Desain bangunan demikian akhirnya tidak terkesan padat, apalagi sesuai dengan kondisi lokal dan kebutuhan permintaan konsumen di Balikpapan. Oleh sebab itu, tidak segan-segan developer menghindari desain yang berkesan memindahkan pola-pola lingkungan permukiman yang diterapkan pada real estate di Jakarta. "Desain kami bukan berangkat dari daerah lain tapi dari kehidupan lokal," tutur Johnny yang juga mantan *team manager* Persiba itu.

JOHNNY SANTOSO
MEMBERIKAN SENTUHAN ALAMI

Melihat konsep yang dikembangkan akan tertuju pada kelas menengah atas, maka developer menyediakan berbagai fasilitas lain seperti kolam renang, *tennis court*, lapangan golf dalam tahap pengembangan, *fitness center, club house*, plaza dan fasilitas pendukung lain seperti listrik, telepon dan PDAM.

Dengan lengkapnya fasilitas, tak heran harga yang ditawarkannpun terus mengalami kenaikan. Sejak awal pemasaran satu tahun yang lalu, harga sudah meningkat hampir 30 persen. Untuk harga saat ini per Desember 1994 adalah sebagai berikut :
T36/144 Rp 41.726.000,
T48/144 Rp 48.070.000, T60/180 Rp 61.308.000, T70/216 Rp 73.520.000, T93/280 Rp 99.560.000, T131/330 Rp 132.490.000, T131/330 Rp 138.430.000(blok khusus).